BThaber

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ www.bthaber.com.tr

SAYI 1158

5 - 11 Şubat 2018

www.bthabersirketleri.com

Sayfa 5



GlassHouse Türkiye, Mediterra Capital çatısı altında

Türkiye ve EMEA bölgesinde veri yedekleme, arşivleme, depolama konularında çözüm ve danışmanlık hizmetleri sunan GlassHouse Türkiye, artık çalışmalarını Mediterra Capital bünyesinde sürdürecek.

Sayfa 8



İnsan odaklı tasarım hizmetlerini ihraç etme zamanı

Sherpa'nın kendi geliştirdiği ve 1 yıldan bu yana deneyimlediği DaaS (Design as a Service) hizmet modeli, Sherpa UX Tasarım Ofisi'nden şirketlere ulaşıyor.

Sayfa 9



KOBİ'lere değer katan işbirliği

E-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft ile ön muhasebe programı Paraşüt, KOBİ'lerin e-ticaret operasyonlarını hızlandıracak bir işbirliğine imza attı.

Sayfa 11



Handan Aybars

Para ve işbirliği alışkanlıklarında ezberler bozuluyor

Bilişim teknolojileri ile kendini sürekli yenileyen finans sektörü, fintech'lerle artık çok farklı bir kulvarda yürüyor. Teknolojik gelişmeler, finans sektöründeki yenilikleri doğrudan etkilerken, finans sektörünün temel beklentisi ise inovasyon hızının da daha da artması adına sektör düzenlemelerinde gerekli yeniliklerin yapılması, regülasyon kanadının da bu teknolojik yenilikleri takipte hızını geliştirmesi.

Dosya Sponsoru
NETAS

Sayfa 10



2018, Türkiye için Dijital EkoSistemler ve CDO yılı olacak

"2018 senesi için tahminlerimi iki temel başlık üzerine kurdum. Bunlar Dijital Eko-Sistemler ve Dijital Dönüşüm Liderleri (CDO- Chief Digital Officer)."

Banka kartının yükselişi öne çıktı

Bankaların ortak platformu Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2017 yılına ait kartlı ödeme verilerini açıklarken, ilk defa banka kartlarıyla yapılan alışveriş adedi nakit çekim adedini geride bıraktı. Her 3 kartlı ödemeden 1'inde kullanılan banka kartları, nakit çekimde değil ödemelerde de gücünü gösterdi. İnternetten yapılan kartlı ödemeler ise yüzde 45 artışla son 5 yılın en önemli büyümesini sergiledi. Değerlendirme toplantısında konuşan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "BKM verilerine göre, 2017'de kredi kartı sayısı bir önceki yıla oranla yüzde 6 artarak 62,4 milyona ulaştı. Bireysel kredi kartı sahibi kişi sayısı ise 2016'da 22,8 milyon iken 2017'de 24,5 milyona yükseldi. 2016'da 117 milyon olan banka kartı adediyse yüzde 12 artışla 131,6 milyona çıktı" bilgisini verdi. Kredi kartı ile ödeme tutarının 2017'de yüzde 13 büyüyerek 606 milyar TL'ye, banka kartı ile ödeme tutarının ise yüzde 41 büyüyerek 71 milyar TL'ye ulaştığını belirten Canko, toplam kartlı ödeme tutarının yüzde 15 büyüme ile 677 milyar TL olarak gerçekleştiğini belirtti. Banka kartı kullanımında tüketici alışkanlıklarının değişimine işaret eden Dr. Soner Canko, sözlerini şöyle sürdürdü:

Market işi kartsız olmaz
"2017'de banka kartıyla ödemeler, banka kartıyla nakit çekim işlemlerini geçti. Finansal okuryazarlık oranının da yükselmesiyle Türkiye'nin 2023 yılında nakitsiz ödemeler toplumu olma hedefinde tempoyu arttırdığını görüyoruz. Bugün her 3 kartlı ödemeden 1'i banka kartıyla yapılırken banka kartıyla yapılan alışveriş oranı, banka kartıyla yapılan nakit çekim oranını geride bıraktı. 2017'de banka kartıyla yapılan alışveriş oranı yüzde 53'e çıkarken, banka kartıyla yapılan nakit çekim oranı ise yüzde 47'e geriledi. 2017'de internetten yapılan kartlı ödemeler de artışı sürdürdü. 2016'da 68,4 milyar TL olan online ödemeler, 2017'de ise son 5 yılın en büyük büyümesini göstererek yüzde 45 arttı ve 99,1 milyar TL'ye ulaştı. Genç nüfusun artışı ve dijital dönüşümün etkisiyle internetten yapılan kartlı ödemenin toplam içindeki payı da yüzde 14'ü geçti. 2017'de her 5 kredi kartından 2'sinin internet alışverişlerinde kullanıldığını da görüyoruz. 2014'te temassız özellikli terminal adedi sadece 97 bindi. Şimdi bu rakam 879 bin adede yükseldi. 2017'de havayolları sektörü kartlı ödemelerde en fazla artışı gösteren sektör oldu. Bu sektörü yüzde 27'lik artış ve 28,4 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarı ile yemek sektörü, yüzde 23'lük artış ve 19,1 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla seyahat acenteleri, yüzde 22'lik artış ve 13,7 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla konaklama ile yüzde 18'lik artış ve 20,7 milyar TL'lik kartlı ödeme tutarıyla kamu/



vergi sektörleri izledi. En fazla kartlı ödeme yapılan sektör 128,1 milyar TL ile market ve AVM'ler olurken, bunu 61,4 milyar TL ile akaryakıt ve 55,6 milyar TL ile giyim sektörleri izledi. Amacımız nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatmak ve ödemeleri kolaylaştıran güvenli çözümler ile Türkiye'ye değer katmak."

Kişisel veriler ülkenin demirbaşı niteliğinde

Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) himayesinde gerçekleştirilen "e-Safe Kişisel Verileri Koruma Zirvesi" konunun taraflarını Ankara'da bir araya getirdi. The Green Park Otel'de yapılan toplantının açılışında konuşan e-Safe Kurucusu Musa Savaş, kişisel verilerin korunmasıyla ilgili düzenlemenin geçen yıl yürürlüğe girdiğini, bu alandaki düzenlemelerin hayata geçirilmeye başlandığını, konunun önümüzdeki günlerde daha fazla gündeme geleceğini vurguladı. Savaş'ın konuşmasının ardından, Kişisel Verileri Koruma Kurumu Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Başkanı Dr. Ömer Fatih Sayan'ın katılımıyla açılış paneli düzenlendi. KVKK Başkanı Bilir, kişisel verilerin korunması konusunun Anayasa'da yer aldığını hatırlatarak, "Kişisel verileri koruma birçok ülkede kanunla düzenlenirken, ülkemizde anayasal olarak koruma altına alınmıştır. Bu da Türkiye'nin bu konuya ne kadar önem ve değer verdiğinin bir göstergesi" bilgisini verdi.

VERBİS için geri sayım
6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 2016'da yürürlüğe girdiğini, bu yasa öncesinde bu alandaki korumanın genel ve özel hükümlerle sağlandığını anlatan Bilir, kanunla kişisel veriler konusunda ilke ve esasların belirlendiğini, bunun da Türkiye'de temel hak ve hürriyetlere verilen önemi gösterdiğini vurguladı. Bu kanunun ardından, Avrupa'daki kişisel veriler alanında ilk sözleşme olan 108 Sayılı Sözleşme'nin de Türkiye tarafından imzalandığını anımsatan Bilir, sözleşmenin imza gününün "28 Ocak Veri Koruma Günü" olarak kutlandığını hatırlattı. Faruk Bilir, bu alandaki ikincil düzenlemelerin ve Veri Sorumluları Sicili Kayıt Sistemi'nin (VERBİS) tamamlanmak üzere olduğunu belirterek, şeffaflığın sağlanması için veri sorumlularının Kanun'da istenilen bilgileri kamuya açık bir şekilde buraya bildireceklerini, vatandaşların da şikayet modülü üzerinden Kurul'a şikayette bulunabileceklerini söyledi.

En can alıcı soru
BTK Başkanı Sayan da kişisel verilerin en çok elektronik haberleşme sektöründe kullanıldığını, katlanarak artan verileri işleme ve depolamanın belirli kurallara göre



yapılmasının önemli olduğunu vurguladı. Sayan, "Veri, günümüzde ve gelecekteki en değerli maden. Sosyal medyanın ücretsiz olmasının da en büyük nedeni bu. Depolanması ve korunması da bu bağlamda çok daha önemli hale geliyor. Kişisel veri konusunu konuştuğumuz bugünde en can alıcı sorulardan biri budur" görüşünü dile getirdi. Zirvede, açılış bölümünün ardından, KVKK İkinci Başkanı Cabir Bilirgen'in moderatörlüğünde, KVKK Kurul Üyeleri Şaban Baba ve Dr. Cengiz Paşaoğlu'nun katılımıyla "Veri Sorumluları Sicili" ve "Veri Güvenliğinin Değerlendirilmesi" konuları ele alındı. Zirvede, avukatların ve uzmanların katılımıyla düzenlenen panelde ise "Kişisel Verilerin Korunmasının Hukuki Boyutu" değerlendirildi.

Dünyaya açılım sürecindeyiz

TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar Forumu (EAF), "2018 Yılında Türkiye Ekonomisi: Beklentiler ve Politika Önerileri" başlıklı bir panel düzenledi. TÜSİAD CEO'su Dr. Bahadır Kaleağası, açılış konuşmasında şunları ifade etti:
"Nesnelerin interneti, temiz enerji teknolojileri, genetik bilimi, yapay zeka ve kuantum bilgisayarı gibi devrimsel atılımlar yarının değil, bugünün ekonomik politikalarını belirlemeli. Kalıcı bir ekonomik büyüme için Türkiye'nin güç kaynakları bellidir: Demokrasi, hukuk devleti, makro-ekonomik disiplin, eğitime özgür düşünce temelli yatırım, insan ve doğa odaklı toplumsal kalkınma anlayışı ile desteklenen ekonomik büyüme, yatırım ortamı, girişimcilik ekosistemi ve istihdam politikaları ile bu milli menfaat çerçevesinde akıllı değerlendirilen bir AB ile entegrasyon ve dünyaya açılım süreci. "
Kaleağası'nın konuşmasının ardından TÜSİAD Başekonomisti Dr. Zümrüt İmamoğlu'nun moderatörlüğünde "2018 Yılında Türkiye Ekonomisi: Beklentiler ve Politika Önerileri" paneli düzenlendi. Panelde Yapı ve Kredi Bankası Başekonomisti Doç. Dr. Cevdet Akçay, ekonomist Dr. Mahfi Eğilmez, Hürriyet Gazetesi yazarı Uğur Gürses ve Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selva Demiralp güncel ekonomik gelişmeleri değerlendirdi ve katılımcıların sorularını yanıtladı.

Bu projelerde işbirliği esas!



Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM), Ar-Ge projelerini daha dinamik bir süreç ile başlatabilmek için mevzuatında "SSM Ar-Ge Paneli"ni tanımladı. SSM Ar-Ge Paneli'nde, TSK'nın mevcut ya da planlı sistem ve platformlarının ihtiyacı olan veya geleceğe dönük yeni teknoloji alanlarındaki projeler için başlatma kararları alınırken, son ürün teslimatı içermeyen teknik gösterim ağırlıklı projeler için geniş alan çağrıları yapılmasına da karar veriliyor. SSM, bu kapsamda ilk Ar-Ge Panelini paydaşları ile birlikte 22 Aralık 2016 tarihinde gerçekleştirdi. Böylece son bir yıl içinde üç kez toplanarak 22 projenin başlatılmasına, 6 alanda da geniş alan çağrısı (SAGA) yapılmasına karar verildi. Söz konusu projelerde yüklenici modeli KOBİ-Sanayi-Üniversite işbirliğine dayalı olarak oluşturuldu ve Anadolu üniversitelerinin de içinde bulunduğu 11 üniversiteye ve 3 TÜBİTAK enstitüsüne söz konusu modelde yüklenici veya alt yüklenici olarak yer verildi. İlgili 14 projenin sözleşmeleri de 26 Ocak 2018 tarihinde Savunma Sanayii Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir'in katıldığı bir törenle imzalandı.

1. **SDN ve NFV tabanlı 5G hazır çekirdek şebeke (EPC) geliştirilmesi (ÇINAR):** Proje SSM, teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında ULAK A.Ş. yükleniciliğinde, ASELSAN ve ARGELA alt yükleniciliğinde yürütülecek.
2. **Sosyal medya anomali tespiti, olay takibi ve analizi (HAVADİS):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında DataBoss Bilişim ve Enerji ARGE Mühendislik Ticaret Sanayi A.Ş. yükleniciliğinde, Gebze Teknik Üniversitesi ve TOBB ETÜ Üniversitesi alt yükleniciliğinde yürütülecek.
3. **Derin öğrenme büyük veri analiz platformu (DEĞİRMEN):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında Fırat Üniversitesi yükleniciliğinde yürütülecek.
4. **Çok boyutlu telsiz haberleşme işaret analiz platformu (KAŞİF):** Proje SSM, teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında TÜBİTAK BİLGEM yükleniciliğinde, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul ticaret Üniversitesi ve MEDİPOL Üniversitesi alt yükleniciliğinde yürütülecek.
5. **Bilişsel radyo ağlarında kaynak yönetimi algoritmaları ve test simülatörü geliştirme (KAYA):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında Ankara Üniversitesi yükleniciliğinde, ASELSAN alt yükleniciliğinde yürütülecek.
6. **Bilişsel radyo ağlarında girişim yönetimi (HİZA):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında İTÜNOVA Teknoloji yükleniciliğinde, İstanbul Teknik Üniversitesi alt yükleniciliğinde yürütülecek.
7. **Kubbe ve optik pencereler için yeni nesil malzeme geliştirilmesi (KUBBE):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında ASELSAN yükleniciliğinde, TÜBİTAK MAM ve TÜBİTAK SAGE alt yükleniciliğinde yürütülecek.
8. **Havacılık uygulamaları için katmanlı imalata uygun nikel metal toz geliştirilmesi (ATOM):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında TUSAŞ Motor Sanayii A.Ş. yükleniciliğinde, Ermeksan Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. ile Gazi Üniversitesi alt yükleniciliğinde yürütülecek.
9. **Füze jet kanadı uygulamaları için refrakter malzemelerin geliştirilmesi (REFRAKTER):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında TÜBİTAK MAM yükleniciliğinde, ROKETSAN alt yükleniciliğinde yürütülecek.
10. **Elektron ışını ile ergitme (EBM) metodu ile titanyum katmanlı imalat prosesi geliştirilmesi projesi (ELEKTRON):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında TUSAŞ Motor Sanayii A.Ş. yükleniciliğinde, Sabancı Üniversitesi alt yükleniciliğinde yürütülecek.
11. **Havacılık kalite paslanmaz çelik ve nikel bazlı süper alaşım geliştirilmesi (DİNÇ):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında TUSAŞ Motor Sanayii A.Ş. yükleniciliğinde, TÜBİTAK MAM ve AKMETAL alt yükleniciliğinde yürütülecek.
12. **GaN tabanlı G/A modül bileşenleri geliştirme (AKASYA):** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında ASELSAN yükleniciliğinde, AB Mikro Nano A.Ş. ve KUPFER LTD. ŞTİ. alt yükleniciliğinde yürütülecek.
13. **Milimetre dalga bandında çalışan GaN temelli yüksek performanslı tümleşik devre geliştirme (MOGAN) projesi:** Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında METEKSAN Savunma Sanayii A.Ş.-Bilkent Üniversitesi İş Ortaklığı yükleniciliğinde yürütülecek.
14. **Toz termobarik patlayıcı geliştirilmesi (VOLKAN):** Proje ile kapalı alanlarda uzun süreli darbe/basınç/vakum ve sıcaklık etkisi ile yüksek tahrip özelliğine sahip termobarik patlayıcı geliştirilecek. Proje, SSM teknoloji kazanımı yol haritası kapsamında TÜBİTAK SAGE yükleniciliğinde, TÜBİTAK MAM ve MKEK alt yükleniciliğinde yürütülecek.

İstanbul ön planda

Türkiye'de Sınai Mülkiyet Yasası'nın onaylanmasının üzerinden bir yıl geçerken, Interpress'in Türk Patent ve Marka Kurumu verilerinden derlediği bilgilere göre, 2017'de patent başvurularında yüzde 33, marka başvurularında ise yüzde 13 artış yaşandı. Buna göre, 2017 yılı yerli patent başvuru sayısı geçen yıla kıyasla yüzde 33,82 oranında artarak 6 bin 445'den 8 bin 625'e yükseldi. Marka başvurularında ise 2017 başvuru sayısının 2016 yılına göre yüzde 13 artarak 107 bin 176'dan 121 bin 108'e ulaştığı tespit edildi.

Konuyla ilgili medyaya son bir yılda 35 binden fazla haber yansırken, en fazla patent başvurusunun yapıldığı il 3 bin 975 ile İstanbul oldu. Bunu bin 206 başvuru ile Manisa izlerken, Ağrı, Bingöl, Hakkari, Kars, Bayburt ve Ardahan illerinden ise geçen yıl hiç patent başvurusu yapılmadığı tespit edildi. Marka başvurularında ise 2017 yılında en fazla başvuru 49 bin 683 ile yine İstanbul olurken, 8 bin 536 başvuru ile Ankara ikinci, 7 bin 60 marka başvurusu ile İzmir'in ise üçüncü sırada yer aldığı görüldü. Geçen yıl marka başvurusunun en az yapıldığı iller ise 13 başvuru ile Bayburt, 14 başvuru ile Ardahan ve 15 başvuru ile Tunceli olarak tespit edildi.

E-imza ve sağladığı kolaylıkları benimsedik

Türkiye'de e-imza kullanım alışkanlıklarının belirlenmesi için yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, e-imza kullanıcıları en çok yüzde 50 ile e-Devlet uygulamalarını kullanıyor. Bu oranı yüzde 49 ile kamu projeleri takip ediyor. Bankacılık işlemleri ise yüzde 23 ile üçüncü sırada. Gelişen teknoloji ve çoğalan e-imza alanlarının etkisiyle daha fazla e- imza kullanıldığına dikkat çeken E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, "Ipsos tarafından E-Güven için yapılan bu araştırma, e-imza alanında farkındalık düzeyinin arttığına işaret ediyor. İş süreçlerinin kâğıda dayalı kültürden elektronik ortama taşındığını gözlemliyoruz. Araştırma, e-imzanın kullanıcılarına ne tür avantajlar sağladığına ışık tutması açısından önemli bir referans niteliğinde" bilgisini verdi.

Herkes faydanın farkında

E-imzası olan profesyonel meslek sahiplerinin yüzde 40'ı da her gün e-imza kullanıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 32'si ise e-imzanın yüzde 50'nin üzerinde kâğıt tasarrufu sağladığı konusunda hemfikir. E-imza sayesinde yöneticiler imzalarını ofis dışında olduklarında da uzaktan kullanabildikleri için iş süreçlerindeki gecikmelerin önüne geçiliyor. Islak imza ile e-imza arasındaki farkları değerlendiren katılımcıların yüzde 81'i kâğıt çıktı almanın gereksiz bir maliyet kalemi olduğu kanısında. Islak imza toplamanın zaman ve emek kaybından dolayı iş süreçlerini yavaşlattığını ve kesintilere yol açtığını ifade edenlerin oranı yüzde 78 olurken, ıslak imza toplamak için çok fazla zaman harcandığını aktaranların oranı yüzde 76. Resmi işlemlerde ıslak imza toplamanın fazladan iş gücü harcanmasına neden olduğunu söyleyenlerin oranı ise yüzde 72. Araştırmada ortaya çıkan diğer bir sonuç, e-imza kullanımından sonra işletmelerde onay süreçlerinin de hızlanması. Katılımcıların yüzde 82'si e-imza sonrasında imza süreçlerinin iş yükü içindeki payının yüzde 10'un altına indiğine dikkat çekerken, katılımcıların yüzde 73'ü e-imza sonrasında imza süreçlerinin bir saatten daha az sürdüğünü belirtiyor.

GlassHouse Türkiye, Mediterra Capital çatısı altında

Türkiye ve EMEA bölgesinde veri yedekleme, arşivleme, depolama konularında nitelikli çözüm ve danışmanlık hizmetleri sunan GlassHouse Türkiye, artık çalışmalarını Türkiye'de 2011 yılından beri farklı sektörlere yatırım yapan Mediterra Capital bünyesinde sürdürecek. Türkiye'de alanında öncü yaklaşık bin firmanın yedekleme ortamlarını destekleyen GlassHouse Türkiye'de satın alım sonrasında yeni alanlarda ve pazarlarda büyümeyi yönetmek üzere Genel Müdür olarak görevlendirilen Alp Bağrıaçık, şu bilgileri paylaştı: "Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de özel işletmeler ve kamu kuruluşları dijital bir dönüşümden geçiyor. Ülkemiz de bu dönüşümün bir parçası olarak senede 500 milyon doların üstünde bir bilişim altyapısı donanımı pazarı ortaya çıkmış durumda ve bilişim altyapı donanım pazarında özellikle bütünleşik altyapıların önemi de yüksek. Günümüzde neredeyse tüm işletmeler, şirket içi ve dışı uygulamalarını çalıştırmak için sanallaştırılmış bilgi işlem platformları kurmuş durumdalar. Bu platformlarda sunucu, veri depolama, ağ ve yazılım katmanları var. Bütünleşik altyapılar şirketlerin bilgi işlem altyapısı risklerine maruz kalmaması için tüm bu katmanları tek bir ürün olarak birleştiriyor. Amacımız; 2018 ile birlikte GlassHouse Türkiye olarak bu pazarın lideri olmak. Türkiye bilişim pazarı, bölgedeki en rekabetçi pazarlardan ve GlassHouse Türkiye olarak çalışma alanımızda sunduğumuz servislere yatırım yaparak rekabet ortamında kendimizi farklılaştıracağız."
Mediterra Capital'in ortaklarından Orhan Ayanlar ise GlassHouse Türkiye'nin hisselerinin tamamının satın alınması ile Türkiye bilişim pazarına önemli bir yatırım yapıldığının altını çizerek, önümüzdeki dönemde de teknoloji alanında yatırımlar yapmaya devam edeceklerini vurguladı.



Veri merkezlerinde yeni dönemin habercileri



Radore, 2018'de veri merkezi sektörünü etkileyecek trendleri açıkladı. Radore Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, "Finans, perakende, sağlık, otomotiv ve e-ticaret gibi sektörlerde yapay zekâ ve sanal gerçeklik gibi teknolojilerin yaygınlaşmasıyla genetik araştırmaları ve blockchain gibi daha spesifik alanlarda da birçok yeni girişim ortaya çıkıyor. Bu nedenle tüm sistemler, yeni nesil teknolojilerden daha fazla verim almak için yenileniyor" bilgisini verdi. Yeni nesil teknolojilerle rekabette fark yaratmak isteyen işletmelerin veri merkezi tercihinde de belirleyici olacak beş trend ise şöyle sıralanıyor:

1. Buluta geçiş hızlanıyor: Şirket içindeki veri merkezleri, buluta ya da Colocation'a taşınıyor. 2018'de bu ivmenin artması bekleniyor. Çünkü sunulan hizmetler, şirketlerin kendi yapacakları yatırımlardan her geçen gün daha da verimli hale geliyor.

2. Şehre yakın veri merkezleri önem kazanıyor: Bulut hizmeti alan ya da sunucularını harici veri merkezinde barındıran işletmeler için saniyelik iletişim hızları, artan rekabetle önem kazanıyor. Veri merkezleri şehir merkezlerine taşınıyor.

3. Yapay zekâ için özel sistemler: Yapay zekanın altyapısında gereken hızlı işlemciler için tüm üreticiler seferber oldu. Kısa sürede çok fazla sorguya yanıt vermek amacıyla tasarlanan yapay zekâ temelli işlemciler ve veri merkezlerine yönelik otomasyon çözümleri giderek çoğalıyor.

4. Yeni nesil teknolojiler ihtiyacı katlıyor: IoT, blockchain, genom bilimi, robotik, dronlar ve otonom araçlar arttıkça, ihtiyaç duyulan işlemci gücü ve depolama kapasitesi de aynı hızda artıyor.

5. Yenilenebilir enerji ile çevreci yaklaşım: Veri merkezlerinin en önemli maliyetlerinin başında gelen enerji giderlerinin azaltılması ve daha çevreci bir yaklaşım benimsenmesi için tasarruflu altyapı sistemleri tüm veri merkezlerinde yaygınlaşıyor.

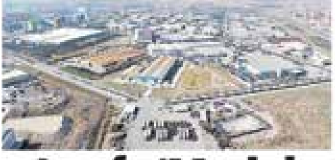
Türkiye, dijital bir üs olabilir

Küresel bazda internet değişim noktası hizmet sağlayıcısı DE-CIX için 2017, "birbirine bağlı dünya" hedefinde büyük adımların atıldığı önemli bir yıl oldu. İnternet değişim noktalarına Güney Avrupa'da, Almanya'da ve Amerika'da yeni lokasyonlar ekleyerek hizmet alanını genişleten DE-CIX, 2017'de ise internet değişim noktalarının birbirine bağlandığı, yeni erişim noktaları ile ulaşım ağının genişlediği ve birbirine bağlı dünya yolculuğunda yeni hizmetlerin pazara sunulduğu bir yılı geride bıraktı. DE-CIX, Mumbai'nin eklenmesi ile 2017 yılında faaliyet gösterdiği ülke sayısını 8'e, POP noktalarını ise 13'e çıkardı. Dünyanın her yerinden bine yakın operatör DE-CIX platformlarına bağlanıyor. 2016'da Türkiye'den DE-CIX platformlarına bağlanan ağların sayısı 18 iken, bu rakam 2017 sonunda 25'i aştı. İstanbul'da 5 veri merkezi ile birlikte çalışan DE-CIX, Ankara, Bursa ve İzmir'deki veri merkezlerine de iş ortakları aracılığıyla erişim sağlıyor. DE-CIX'in erişim sağladığı veri merkezi sayısı 2017 yılında 24'e ulaştı. 2018 yılında Türkiye'de DE-CIX platformlarına bağlanan ağ sayısını iki katına çıkarmayı planladıklarını söyleyen DE-CIX Türkiye Bölge Direktörü Bülent Şen, "44 Gbit'e varan trafiğimizle Türkiye'de yakaladığımız başarıyı, 100 Gbit bandına kadar çıkarmayı hedefliyoruz. İstanbul'da verdiğimiz internet değişim noktası hizmeti ile amacımız; hem Türkiye'ye daha fazla trafik getirmek hem yurtdışından gelen ve Türkiye'de oluşan internet trafiğini lokalde tutmak. Böylece 2015'te Türkiye pazarına girerken düşündüğümüz gibi, Türkiye'yi Balkanlar, Kafkaslar ve Türki Cumhuriyet'ler için bir dijital üs haline getirme hedefimize adım adım yaklaşıyoruz" dedi. DE-CIX'in Türkiye'de sunduğu ürün ve hizmetler arasında DirectCloud'ın yanı sıra, DDoS ataklarına karşı geliştirilen Karadelik Teknolojisi de (Blackholing) ilgi görüyor. Birbirine bağlı dünyada, GlobePEER Remote hizmeti ile DE-CIX Internet Değişim Noktaları'nda karadelikler uzaktan bildirilebiliyor ve trafik de DDoS trafiğinin oluştuğu kaynağa yakın yerde hapsoluyor. 2017'de DE-CIX'te bir diğer gelişme de DE-CIX Academy'nin faaliyete geçmesi oldu. İnternet üzerinden erişim sağlanan online ve kayıtlı seminerler, eğitim materyalleri, ürün ve hizmet bilgi dokümanları ile DE-CIX, sahip olduğu birikimi sektör ile de paylaşıyor.



Edip Emil Öymen edip.oymen@gmail.com

Model Fabrikalar kuruluyor



israfa 'Model Fabrika' çözümü

■ Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Ankara Sanayi Odası(ASO), Başkent'teki fabrikaların verimliliğini artırmak amacıyla Model Fabrika uygulamasını hayata geçirecek. » 5. sayfada

Türkiye'de Uygulamalı KOBİ Yetkinlik Merkezi (Model Fabrika) kurularak işler hale getirilmesini amaçlayan proje; BST Bakanlığı Verimlilik Genel Müdürlüğü ve BM Kalkınma Programı (UNDP) işbirliğinde yürütülüyor.

İlk Model Fabrika, Ankara'da açılacak. Bu fabrika gerçek üretim hattına sahip ama ürettikleri satılmayacak. Özellikle KOBİ'lerdeki personelin eğitimi ve çalıştırılması için bu model fabrika bir eğitim merkezi gibi çalışacak. Fabrika veya işletmelerdeki verimlilik konusunda aksayan yönlerin veya fabrikanın üretime ayarlanmış biçiminde görülen verimsizlik unsurlarının model fabrikada iyileştirilmesi yapılacak. Örneğin, bir fabrikadaki 8 istasyonlu montaj hattı 5 istasyona düşürüldüğünde zamandan verimlilik sağlanacaksa bu, model fabrikalarda denenecek, daha sonra bunu gören yöneticiler kendi fabrikalarında, bunu uygulayacak.

Ankara'dan sonra İzmir ve Mersin'de de model fabrika kurulacak. İzmir'deki fabrika ve inovasyon merkezi Manisa ve Aydın'a da katkıda bulunacak. Model fabrikalardan en az 650 KOBİ faydalanacak. 2019 ve 2020 yıllarını kapsayan dönemde Adana, Gaziantep, İstanbul, Kocaeli, Konya ve Kayseri'ye de model fabrika kurulması planlanıyor.

En üstteki üniversiteler



Dünyadaki en tepe 27 üniversite eğer "tek bir ülke olsaydı" bilgi üretiminde ABD ve Çin'den sonra üçüncü sırada gelirmiş. Dünya Ekonomik Forumu Davos'ta Times Higher Education (THE) ve akademik yayıncılık kurumu Elsevier tarafından açıklanan verilere göre 11 ülkeye ait bu üniversiteler –hep bildiğimiz- MIT, Stanford, Harvard, Oxford, Cambridge, ETH Zürih, Çin'den Beycing ve Tsinghua, École Polytechnique Fédérale de Lausanne ve diğerleri. Bunlara Dünya Ekonomik Forumu Küresel Üniversite Liderleri Forumu (GULF) deniliyor.
27 üniversite, dünyanın araştırma yayınlarının yüzde 7'sini sağlıyor. İngiltere tek başına yüzde 6.1, Almanya yine yüzde 6.1, Japonya yüzde 5'ini sağlıyor. Bu üniversiteler, dünyadaki halen geçerli patentlerin yüzde 15.4'üne sahip.

Sanayi ve özel sektörden bu üniversitelere yılda 3 milyar dolar araştırma fonu akıyor. Öğretim üyesi sayısına bölününce hoca başına yılda ortalama 62 bin dolar ediyor. THE listesindeki geri kalan yüzlerce üniversitedeki hocalara düşen pay ise hoca başına 26 bin dolar.

Sadece son 5 yılda üniversite-sanayi işbirliği sonucunda 45 bin yayın yapılmış. Bunlar, makaleden kitaba kadar değişik boyut ve içerikte. En verimli işbirlikleri Microsoft, IBM, GlaxoSmithLine, Pfizer, Google ile yapılmış... Microsoft'un işbirlikleri listesine bir bakın hele: En çok MIT ile ortak çalışmışlar. ABD'de toplam 294 ortak araştırma yayını yapmışlar. Microsoft, Çin'de Tsinghua Teknik Üniversitesi'yle 227, ABD'de Carnegie Mellon Teknik Üniversitesi'yle de 226 araştırma yayını yapmış.

En üstteki 27 üniversite bilgi ve materyal zenginliğinin kanıtı. Ama aynı zamanda onları "onlar" yapan zihniyet daha da önemli: Princeton, 2016'da öğrenci olmak için başvuran 27 bin 290 gencin sadece yüzde 6'sını (bin 948) kabul etti. Harvard'da bu oran daha düşük: Yüzde 5.2. Komşusu MIT daha cömert: 2016'da başvuran 20 bin 247 gencin yüzde 7.1'ini kabul etti: Bin 438 kişiyi.

Papa sahteciliğe savaş açtı

Papa Françesko, yalan ve sahte haberle mücadele için çağrı yaptı: "Bizim, barış isteyen gazeteciliğe ihtiyacımız var. Şekerli pamuk helva gibi bir gazeteciliğe değil. Gerçekleri anlatan, yalana karşı duran, klişe sloganlara itibar etmeyen, sansasyonel başlıklar kullanmayan bir gazeteciliğe ... Halk için, halk tarafından yaratılmış, bir gazeteciliğe..."

Papa bu sözleri, 13 Mayıs 2018'de Vatikan'da yapılacak olan Dünya Sosyal İletişim Günü mesajı olarak dünyaya iletecek. 50 yıl önce, 1967'de Papa Altıncı Paul'ün fikri olarak başlayan bu etkinlik, sadece Katolik aleminin değil, bütün insanlığın ortak paydalarına hitap eden bir sosyal sorumluluk projesi olarak ilerliyor.
Papa Françesko, şimdiye kadarki papalar arasında medyayı en etkin kullananı olarak 2018 İletişim Günü temasının "Sahte Habercilik ve Barış İçin Gazetecilik" olmasına karar verdi. Gerekçesi de açıklandı: "Gazeteciliğin saygınlığını ve onların, gerçeğin iletişimini yapmalarındaki kişisel sorumluluklarını yeniden hatırlamak için."

Papa, "Gerçek, Seni Özgürleştirir" başlığıyla olarak basılan bildirisinde lafını esirgemiyor: "Sahte haber etkin çünkü gerçek haberi taklit eder. Sahte habere inanmak mümkündür, ne de olsa insanların dikkatini çeker. Onların ortak önyargılarına, kaygı, haset, öfke ve sıkıntılarına çanak tutar."

Papa, habercilikte sahtecilikle mücadele için atılan her adımı kutsuyor, önemsiyor. Bu konuda alınan hukuki ve diğer önlemlerin işe yaramasını umuyor. Tam da bu noktada sahte habercilikle Şeytan arasında benzetme yapmış: "Şeytan da aynı sinsi ve kurnaz yöntemlerle, insanları baştan çıkartarak kalplerine sızar, gerçek olmayan fikirler geliştirmelerine sebep olur. Eğer insanlar tamah etmezse, ama dinlemeyi kabul ederse, samimi bir diyalogla gerçeğin ortaya çıkmasını sağlar. Eğer sahte haberlerin yayılmasını, insanların sorumluluk duyguları önleyecekse, bu durumda haberciler, gazeteciler, gerçek haberin koruyucusu olacaktır. Günümüzde bu iş, artık her hangi bir iş değil, bir misyondur."

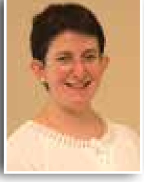
Papa'nın sahte haberler, gerçeğin manipülasyonu, yalan-dolan konusundaki bu cesur ve uzun vaazı sıra dışı bir durum değil. Şimdiki ve diğer papalar da iletişimin önemini vurgulayan girişimler yaptılar. Örneğin, Mehmet Ali Ağca'nın öldürmeye çalıştığı Papa İkinci Jean Paul, 1978'den 2005'e kadarki döneminde internetin "doğuşuna" tanıklık etmiş, ve onu etkin bir şekilde kullanmaya başlamıştı. O kadar ki, 2002'de, internetin "daha iyi çalışması" için (!) iki aziz atadı: Aziz Titus Brandsma, Nazilere rağmen Almanya'da basın ve ifade özgürlüğü için çok uğraşmış bir din adamıydı. 1942'de idam edilmiş. Ölümünden sonra azizlik mertebesine çıkartılmış. İkinci aziz ise bir kadın. Azize Isidora of Sevilla, tarihteki ilk ansiklopediyi yazan kişi. İkisi de iletişim konusunda öncüydü.

2004'te ise, İtalyan din adamı Giacomo Alberione (1884-1971) , İtalya'da internet üzerinden yapılan halk oylamasında "İnternet'in Azizi" seçildi. Ülkece tanınmış bir katolik yayınevinin kurucusuydu. Papa Françesko ise kendi Facebook, Twitter, Instagram hesaplarından dünyaya hitap ediyor.



İnsan odaklı tasarım hizmetlerini ihraç etme zamanı

SHERPA'nın kendi geliştirdiği ve 1 yıldan bu yana deneyimlediği DaaS (Design as a Service) hizmet modeli, Sherpa UX Tasarım Ofisi'nden şirketlere ulaşıyor.


Handan Aybars

Farklı iş alanlarında tercih edilmeye başlanan "abonelik modelli" hizmet anlayışı, bütçelerini verimli yönetmek isteyen şirketlerin tercihi halini alıyor. Deneyimi tasarlamada verim için, sunduğu tasarım hizmetlerini kaynak tahsisine bağlı abonelik modeli DaaS ile sunan SHERPA, farklı bir hizmet modelini hayata geçiriyor. UX yatırımını nasıl yapmak, ölçümlemek gerektiği gibi sorular karşısında DaaS modelinin öne çıktığına dikkat çeken SHERPA Kurucu Başkanı Yakup Bayrak, DaaS yapısını 'hizmet kalitesi net ve referanslarıyla sabit, çalışma sistemi kolaylıkla anlaşılabilen, fiyatlama mantığı müşteriye ya da işin niteliğine göre değişmeyen bir abonelik kurgusu' sözleri ile tanımladı. Hedef ise müşterinin, yapmayı planladığı bir iş için nasıl bütçe ve zaman harcaması gerektiği konusunda kolaylık sağlamak, hangi şartları yerine getirerek UX tasarım alanında iş ortaklığı yapılabileceğini saptamak. Böylece yatırım ve geri dönüşü konusunda daha net öngörülere sahip olunabiliyor. Hizmet aboneliğini tasarım hizmetleri iş modeli ile buluşturduklarını vurgulayan Bayrak, abonelik hizmet modeline geçmek isteyen tasarım ofislerinin de kaynaklarını doğru analiz edebilmesinin gerekliliğine işaret etti ve sorularımızı şöyle yanıtladı:

DaaS yapısında ne gibi özellikler var?
DaaS, sabit kaynak tahsisi aboneliği olarak özetlenebilecek bir utilizasyon modeli. Şirket SHERPA'ya kullanıcı deneyimi alanındaki iş hedeflerini ve kritik tarihleri ilettikten sonra SHERPA ilgili şirket için bir odak tanımlıyor. Odak, SHERPA'daki tüm ekip kaynaklarının, şirketin projesinde küçük mü, orta mi yoksa büyük odaklı mı çalışması gerektiğine dair öngörüyü tanımlıyor. Milyar TL cirosu olan bir şirket, bazen düşük ölçekli kaynakla çözümlenebilir iş hedefleriyle ve olabildiğince rahat bir takvimle masaya oturabilirken, henüz tohum yatırımını yeni edinmiş bir e-girişim, SHERPA'nın en yüksek seviyede odağına oldukça dar bir üretim planı içerisinde sunulacak şekilde ihtiyaç duyabiliyor. Odak tahsisi beraberinde, SHERPA'nın kaç ay boyunca kaç adam/saat/aylık bir aboneliği şirket için tahsis edeceğini de tanımlıyor. Zira odaklar aylık standart adam/saat utilizasyonlarıyla eşleniyor. Bu eşlemeler, 4 yılı aşkın süredir görev bazında tutulan kaynak harcama raporlarının getirdiği bilgelik sayesinde mümkün oluyor. SHERPA ekibi, öne sürülen iş hedefinin gerçeklenmesi için harcanması olası süreyi, geçmiş dönem kayıtlarındaki içgörüler sayesinde öngörebiliyor. Odak ve ona bağlı abonelik modeli şirkete sunulduktan sonra, DaaS'ın en can alıcı iki özelliği öne çıkıyor.: Kapsam bağımsızlığı ve kullanıl(a)mayan kaynakların bir sonraki aya devretmesi. 1 yılı aşkın süreyle test edilmiş olan DaaS iş modelinin, müşteri görüşmeleri esnasında elde edilmiş bu istekler, DaaS'ın rakip iş modellerinden ayrışmasında öne çıkan özellikler. SHERPA ekibi, abonelik süresi boyunca, tamamen şirketin karar verdiği kapsamlar üzerinde çalışıyor. Şirketler dilerlerse, bir projenin ortasında proje kapsamını değiştirebiliyor, projeyi durdurabiliyor ya da tamamen iptal edip bir yenisini başlatabiliyorlar. Kullanıl(a)mayan kaynakların devretmesi ise olası farklı iş yoğunlukları, yönetici değişimi veya projenin önceliğini kaybetmesi gibi sebeplerle duraksatılan ya da arzu edildiği kadar hızlı ilerleme olmayan projelerde, aylık abonelik modelinin beraberinde getirdiği sabit kaynak tahsisinin, şirkete SHERPA tarafında kullanıl(a)mayan atıl kaynak yaratması ile ortaya çıkabilecek kayıpların önüne geçiyor. Şirketler, kendilerine SHERPA ekibinde rezerve edilmiş kaynakların yüzde 50'sinin üzerindeki bölümünü kullanamamaları durumunda, ilgili kaynağı bir sonraki aya devredebiliyor ve bütçelerini boşa kullanmamış oluyor.

Bu özellikler hangi sektörlere, ne gibi faydalar sunuyor?
Beyaz eşyadan finansa, otomotivden perakendeye, enerjiden medya ve tüketici elektroniğine kadar oldukça geniş bir sektörel yelpazede DaaS modeli karşılık buldu. Dijital dönüşüm içindeki sektörler başta olmak üzere dijital ürün ve servis kanallarına kullanıcı deneyimi ekseninde yatırım yapmayı amaçlayan her şirket, tasarım hizmetlerini DaaS aracılığıyla alabileceğinden, DaaS'ın önünde bu minvalde hiçbir bariyer yok. Hizmetin satın alım sürecini yöneten profesyonellerin, oldukça ölçümlenebilir, şeffaf ve şirketin çıkarlarını koruyan bir model ile ilgili, satın alma sürecinin başlangıcındaki "yeni olanı iyice analiz ederek hareket etme talebi" dışında hiçbir atipik talepleri olmuyor. Temel fayda; çıktıları ve yatırıma geri dönüş ölçümleme biçimi iş birimleri tarafından yeterince kanıksanmamış UX dünyasının kuşku bırakmayacak şekilde şeffaflaştırılmış olması ile ortaya çıkıyor. SHERPA'nın işletmenin hangi iş hedefleri için nasıl ve ne yükte bir iş tahsis ettiği, o tahsisin nasıl gerçekleştirildiği ve ne kadar insan kaynağı harcandığı her ayın sonunda işletmedeki ilgili birimlere raporlanıyor.

UX ve UX odaklı tasarım konusunda gerek bireylerin gerekse markaların farkındalığını nasıl değerlendiriyorsunuz?
"Henüz düşük" diyebilirim. Yeni eklenen etkileşim kanalları bir yana, masaüstü, mobil uygulamalar, Netflix'in pazara girişiyle dönüşen OTT deneyimi, reklam gelirlerinin azalmasıyla


SHERPA Kurucu Başkanı Yakup Bayrak

dönüşmek zorunda kalan internet medyası ve ona bağlı evrilen içerik odaklı iş modelleri ile UX, belki de hiç olmadığı kadar aranan bir yetkinlik olmaya başladı. 2017 bir yandan da rüştünü iyice ispatlayan e-girişimcilik ürünü dijital ürün ve servis odaklı gelir modeli henüz stabil olmayan hızlı büyüme odaklı yeni oluşumlar ve onların özel sermaye tarafından teşvik edilişlerine sahne oldu. Kuluçka ve hızlandırma programları ile onların popüler etkinlik formatları Hackathon'lar sayesinde MVP ile iş fikri doğrulama, hipotez geliştirme ve (design thinking) müşteri odaklı iteratif tasarım gibi yıllardır UX Design metodolojisi içerisinde yer alan yöntemler e-girişimcilik alanında kullanılmaya başlandı. Deneyim tasarımı ofisleri için yeni bir persona ortaya çıkarken, girişimlerin yatırıma geri dönüş oranlarını hesaplama kable'l vukudan çok daha ileri hesaplama yöntemlerine sahip oldu. 2017 süresince, Türkiye'de henüz sadece kavramsal olarak tartışılır ve teoriden pratiğe inmekte zorlanıyor olsalar da VR, AR ve IoT terimleri de dünyadaki teknoloji devlerinin ürünleştirme ataklarıyla güncel UX sohbetlerinde temas edilir ve "Yatırım yapılacaklar listesine aday" listesine girmeye hak kazanır oldular. Bu gelişme, UX profesyonelleri için onlarca SDK indirme, teknolojiye özel bilgi mimarisi, içerik stratejisi, arabirim tasarım yöntemleri geliştirmeyi de 2018 için ödev kıldı.

2018 yılında hedef ve beklentileriniz bu başlıkta neler?
"Türkiye, insan odaklı tasarım hizmetlerini ihraç edemez" ya da "Türkiye yenilikçi iş modellerinin ortaya çıkabileceği bir pazar değil" önyargılarını yerle bir edeceğimiz bir yıl 2018 bizler için. Ocak ayında başlattığımız Londra operasyonlarında, mutfağımızı yine Türkiye'de tutarak, dünyanın en büyük UX pazarlarından bir tanesinde akılcı büyüme stratejisi izleyecek, DaaS'ın bize sunduğu şeffaf, pratik ve ölçümlenebilir fiyatlama modelinin avantajları sayesinde rüştümüzü tahmin edilenden daha önce ispatlayacağız.
Amacımız; Avrupa'nın merkezlerinde de SHERPA'nın operasyonel hale gelmesini sağlayacak yatırımları 2019 yılında gerçekleştirebilecek ivmeyi bir an önce kazanıp, akabinde MENA'nın diğer metropollerine hareket etmek ve 2020'de bölgede parmakla gösterilecek kalitede iş çıkartabilen Tasarım Stüdyoları'ndan bir tanesine dönüşebilmek.

GÖRÜŞ





Yine 'Olay eğitimde bitiyor' deyip işin için içinden sıyrılmayalım!

*Kerem Gün

Nanoteknoloji; moleküler, hücresel ve genetik özelliklerin manipüle edilmesiyle tıptan tarıma birçok alan için yeni ürün ve hizmetler geliştiren biyoteknoloji bilim dallarının birleşmesi sonucu oluşan, biyolojik sistemleri taklit etmek veya bu sistemlerin elektronik sistemlerle uyumlu çalışmasını sağlamak amacıyla kullanılan bir bilim dalı olduğu biliniyor. Hücrelerden oluşan vücudumuzda, tüm hastalıklar ve fiziksel bozukluklar moleküler düzeyde gerçekleşir. Sağlık alanındaki problemlerin kökten çözümü için nanotıp parlak bir alternatif olarak gözükürken mikro elektronik teknolojisindeki ilerlemeler sayesinde, katı malzemelerin ve yüzeylerin biyolojik moleküllerle uyumlu bir şekilde etkileşim içinde bulunması sağlanıyor. Ayrıca mikro ve nano boyutta kimyasal ve fiziksel özelliklerinin kontrolünü sağlayabilen malzeme üretiminin oluşması için gerekli Ar-Ge ortamı da çok önemli.

Son dönemde heyecan verici gelişmelere sahne olan biyoçip teknolojisi görme ve işitme duyusunu yitirmiş insanlara bu kayıp yetilerini tekrar kazanmaları için ciddi bir umut vadediyor. Bu teknolojinin ürünü olarak geliştirilecek nanorobotların bakteri ve virüs enfeksiyonlarını tedavi etmesi, kanser hücrelerini saptayıp yok etmesi, dolaşım sistemindeki zararlı maddeleri temizlemesi, hasarlı dokulara oksijen sağlaması ve çeşitli hastalıkların izlenmesi ve teşhisinde kullanımı hedefleniyor. Peki ya ülkemizde tıp alanında uygulamada başarılı cerrahlar,ana bilim dallarında akademisyenler varken bunun uygulamada lider olmamızın bir engeli var mı? Daha fazla ürünün sentezlenmesi için süreçleri sağlayacak biyokimyasal süreçlerin kurulması ve Ar-Ge ortamında bilişim ve kimya uzmanlarının birleşimi ile oluşturulacak ortamların istihdam sağlanması, standartlara ve kurallara uygun hareket edilerek gerekli ürünlerin çıkarılması ve denenmesi için geç değil. İşte burada da modern bilimi oluşturacak bilim dallarının birleşimi yani takım oyununda sorun çözülüyor. Fizik, kimya, biyokimya, bilişim teknolojileri, elektronik gibi teknolojiyi oluşturan bilim dallarının güç birleşimi ülkemizi kalkındıracaktır. Yine 'Olay eğitimde bitiyor' deyip işin için içinden sıyrılmamalı hayat boyu her yerin eğitim alanı olarak karşımıza çıktığını göz önünde bulundurarak, yapıcı adımlar atmaya gayretli olmalıyız. Ayrıca gerekli kimyasal maddelerin üretimi için kimya endüstrimizin de güçlü olması gerekiyor, yeraltı kaynakları bakımından zengin olan ülkemizde (uzayda yeni maddelerin keşfi dahi gündemde) daha çeşitli biyokimyasal madde üretimini sağlamamız, daha fazla araştırma ve deneme yapabilmemizi sağlayacaktır. Diğer ülkelerdeki verilere bakıldığında, yayın ve patent sayılarının diğer ülkelere göre çok düşük olması Türkiye'nin gerek patent gerekse yayın sayısında istenen seviyelerde olmadığını ifade etmektedir. Bu durum, Vizyon 2023 Strateji Belgesi'nde yer alan, nanofabrikasyon, nano-fotonik, nanoelektronik, nanomanyetizma, nanokarakterizasyon, nanomalzeme, nanobiyoteknoloji gibi öncelikli nanoteknoloji alt konularına bakıldığında ciddi bir geride kalma durumunun söz konusu olduğu gös-termektedir. Ancak, yıllara göre yayın sayılarındaki artış, umut vaat edici niteliktedir. Nano içerikli yayınlarda tanınmış üniversitelerimiz çok sayıda makale çıktısı ve çalışmalar elde etmişlerdir, hatta birkaç üniversitede çok ciddi yatırımlarla oluşturulmuş nanoteknoloji laboratuvarları da mevcut, rakamları arttırarak sonuç elde etmek için uzak değiliz. Evet bunu yapacak kaynağımız var, bilgimiz de. Çok yönlü dallarda öğrenme hevesi insanlarla dolu dinamik bir ülkede yaşıyoruz, bunu her zaman hatırlamak gerek. Ülkemizde 8-9 yaşındaki çocukların Pyton ile kod yazmaları, Ardunio devrelerinden otomasyona girişleri ve robot yaptıklarına dahil haberler bile izler olduk. Üretilen ürünü tüketerek hazır teknolojiden faydalanmak yerine, biraz da üretilen teknolojiyi geliştirerek veya yenilerini üretme çabalarına girerek insan hayatına yaşam kaynağı sağlama yolunda milli değerler katmak için kullanmamızın vakti geldi.

Belki de organik dokularla elektronik devrelerin birleşimi çok yakında gerçekleşecek kim bilir…

*Point Hotel IT Müdürü

KOBİ'lere değer katan işbirliği Capital çatısı altında

E-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft ile ön muhasebe programı Paraşüt, KOBİ'lerin e-ticaret operasyonlarını hızlandıracak bir işbirliğine imza attı. Söz konusu entegrasyon ile e-ticaret yatırımı yaparak ürünlerini internet üzerinden satmak isteyen KOBİ'ler; site kurma ve ön muhasebe yönetimi gibi işlemleri tek platform üzerinden kolayca yapabilecek. Böylece KOBİ'lerin e-ticaret sitelerine gelen tüm siparişlerin yanı sıra müşteri, ürün ve fatura bilgileri, Paraşüt hesabına otomatik olarak aktarılırken, e-ticaret satışları da daha kolay muhasebeleştirilecek. IdeaSoft Kurucu Ortağı Seyhun Özkara, "E-ticaret süreçlerinde 'muhasebe yönetimi', KOBİ'lerin hayatını kolaylaştıracak en önemli konulardan. Bu anlamda Paraşüt ile iş ortaklığı ile; KOBİ'lerin tek tıkla e-ticaret satışlarını faturalama, e-fatura veya e-arşiv gibi tüm süreçlerini kolayca yönetebilmelerini sağlıyor, daha az zaman ve emekle daha hızlı iş ve süreç yönetimi yapılabilmesine imkan tanıyoruz. Müşterilerimize bütünleşik hizmet sunabilmek adına pek çok iş ortaklığı gerçekleştirdik ve bu gibi değerli işbirliklerimiz sürecek" dedi. Paraşüt Kurucu Ortağı Sean Yu ise "Bu işbirliği e-ticaret sektörünün ön muhasebe alanındaki iş yönetimini ve takibini daha kolay hale getirecek. Paraşüt, artık sadece bir ön muhasebe programı değil, bir işletme sahibinin hem finansal işlemlerini yapabildiği hem tüm iş süreçlerini yönetebildiği bir platform olma yolunda ilerliyor. Bu hedefimize, e-ticaret yazılımı



IdeaSoft Kurucu Ortağı Seyhun Özkara

sektöründe 10 yılı aşkın süredir hizmet veren IdeaSoft ile gerçekleştirdiğimiz entegrasyonla bir adım daha yaklaştık. Bize gelen talepleri ve farklı işbirliklerini değerlendirip en geniş kitleyi etkileyecek olanlara öncelik veren bir sıralama yaptık ve geliştirme sürecimize dahil ettik. Bu plan doğrultusunda 2018'de kullanıcılarımızı birçok yenilikle buluşturmak için çalışıyoruz" dedi.

Yapay zeka itici güç olacak



Lenovo Türkiye Pazarlama Direktörü Aysun Karabıyık Sarıkaya

Motorola markası ile akıllı telefon pazarında konumlanan Lenovo'nun, teknoloji konusunda küresel gelişmeleri paylaşmak üzere düzenlediği bilgilendirme toplantılarının 2018'deki ilk durağı Kocaeli oldu. Hilton Kocaeli'de gerçekleştirilen toplantıda, markanın yeni ürünleri tanıtılırken, değişen tüketici alışkanlıkları, sosyal medya kullanımı, e-ticaretin büyüme potansiyeli, iş hayatında teknolojinin kullanımı, son teknoloji trendleri ve Lenovo'nun bu dijital dönüşümdeki yeri gibi konular ele alındı. Toplantıda bir sunum gerçekleştiren Lenovo Türkiye Pazarlama Direktörü Aysun Karabıyık Sarıkaya, yapay zekanın hem iş hayatını hem insanların günlük hayatını dönüştürmeye aday olduğunu söyledi. "Yapay zeka hem gündelik hayat hem iş stratejileri hem bilimsel araştırmalar üzerinde şimdiden derinlemesine etki yaratıyor" bilgisini veren Sarıkaya, şöyle devam etti: "Lenovo olarak yeni açılan küresel yapay zeka inovasyon merkezlerimiz, kapsamlı ürün ve hizmet portföyümüzle yapay zeka sistemlerini hayata geçirmekte kararlıyız. Yapay zekanın yenilikçi araştırmalara olanak sağlama becerisini araştıran müşterilerimizle de işbirliği yapıyoruz."

Toplantıda Türkiye'de e-ticaret pazarı, internet ve sosyal medya kullanımıyla ilgili veriler de paylaşıldı. Aysun Karabıyık Sarıkaya'nın verdiği bilgilere göre, Türkiye'de internet kullanıcı sayısı 66.4 milyona ulaşırken, mobil internet kullanıcı sayısı ise 55.3 milyonu buldu. Sarıkaya, şunları söyledi: "Lenovo, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de varlığını ve gücünü günden güne artırmakta. Dizüstü bilgisayar pazarında IDC'nin en son açıkladığı 2017 yılı ön sonuçlarına göre yüzde 25.2'lik pazar payı ile liderliğimizi devam ettiriyoruz. 2017'de 2016 senesine oranla gelirlerimizi PC kategorisinde yüzde 20 artırdık. 2018'de de hedefimiz hem PC hem akıllı telefon kategorisinde büyümeye ve gelirlerimizi arttırmaya devam etmek."

2018, Türkiye için Dijital EkoSistemler ve CDO yılı olacak

Her sene başında içinde bulunduğumuz senenin iş trendleri tahminlerimi yazdığım bir makaleyi geleneksel bir şekilde yayınlarım. 2018 senesi için tahminlerimi 2 temel başlık üzerine kurdum. Bunlar Dijital Eko-Sistemler ve Dijital Dönüşüm Liderleri (CDO- Chief Digital Officer)

*Bülent Kutlu

Dijital Eko-Sistemler

Dikkat ettiyseniz dünyada birçok şirket rekabet alanlarını genişletmek için ya bir şirketle birleşiyorlar ya da birbirlerinin güçlü özelliklerini ortak kullanmak için dijital eko-sistemler geliştiriyorlar. Bunun perakendedeki örneklerinden birisi ise Amazon'un Whole Food zincirini satın alması ile oldu. E-ticaret devi Amazon.com ile rekabetini güçlendirmek isteyen Walmart ise Google ile işbirliğine gidiyor. Ya da Google bir perakende devi olan Walmart ile işbirliği içerisinde. Aynı şekilde Amazon Web Services (AWS) ve Microsoft yaptıkları işbirliği ile geliştiricilerin performanstan ödün vermeden daha kolay ve hızlı bir şekilde machine learning öğrenim modelleri oluşturmalarını sağlayan yeni, açık kaynaklı deep learning arabirimi Gluon'u tanıttılar. IBM belirli bir süredir Watson'la onkoloji ve veri yönetimi alanlarında gelişmeler kaydetmek üzere önemli kuruluşlarla işbirliği yürütüyor ya da başka bir ifadeyle tıp dünyası çağımızın vebası olarak bilinen kanserle mücadele için IBM Watson'la işbirliği içerisinde.
Akıllı şehircilik ise birçok teknoloji şirketinin bir arada çalıştığı tam bir dijital eko-sistem örneği.
Global şirketler dijital eko-sistemler kurmada geçtiğimiz 5 yılda önemli ilerlemeler kaydetti. Görünen o ki önümüzdeki 5 yılda bu çalışmalar artarak devam edecek. Burada anlatmaya çalıştığım şey şudur. Şirketler ne kadar büyük olurlarsa olsunlar, her şeyi tek başına yapma lüksleri ya da zamanları yoktur. Belirli konularda iyi olduklarına inandıkları şirketler ile rekabet etmek yerine işbirliğine gitmeliler.
Türkiye'de ise durumu şu şekilde özetleyebiliriz. Global şirketlerimizin sayısı gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında oldukça az. Yani şirketlerimiz daha çok yerel kalmışlar. Bununla birlikte birçok şirketimizde yeterli kaynak olmamasına rağmen kendi işimi kendim yaparım anlayışı hakim. Dijital Çağda olduğumuzu unutarak her koyun kendi bacağından asılır diyerek işbirliği kültüründen oldukça uzaklaşmışız. Yıkıcı teknolojilerin ve dijital dönüşümün etkisiyle aslında her geçen gün elimizdeki avantajları kaybediyoruz. 4. devrim belki de önümüzdeki yakın dönemde birçok bildik şirketimizin kapanmasına yol açacak. Bu nedenle şirketlerimiz asıl işine odaklanırken kendisi ile doğrudan ilişkili olmayan işleri, konusunda iyi olan şirketlere küçük büyük demeden devretmeliler. Bunu da bir an önce yapmalılar. Ülke olarak dijital eko-sistemlerin kurulmasına katkı yapan tüm teknoloji şirketlerine öncelik vermeliyiz. Zaman kaybetmemeliyiz.
Dijital Eko-Sistemler 2018 senesinin başlıca konularından biri olacak…



Dijital Dönüşüm Lideri (Chief Digital Officer - CDO)

Beni takip edenler bilirler. Son 3 yılım (2015-2016-2017) her şirkette CDO konumlanmasının ne kadar önemli olduğunu anlatmakla geçti. Bu anlamda belki de 200'e yakın üst düzeyle birebir görüşmelerim oldu. Dijital Dönüşüm'de başarılı olmak istiyorsak bu CDO'larımız sayesinde olacak.
Hem dünyada hem de ülkemizde şu tartışmalar hala sürüyor.
"Bir şirket Dijital Dönüşümü başarılı şekilde gerçekleştirdiğinde CDO'ya ihtiyaç kalmaz."
Bu doğru bir tez değil. Nedeni çok basit Dijital Dönüşüm sonsuz bir yolculuktur. Dijital Dönüşüm süreçleri var olduğu sürece CDO'da var olacak demektir. Şimdiden dünyada 4000'e yakın CDO ataması yapılmış durumda.
Bir yazılım devi olan Microsoft CIO'su yerine CDO atamasını yaptı. Bilişim devleri IBM ve SAP şirketlerinde CDO'lar çok güçlü konumdalar. İlaç sektörünün devleri Novartis ve GSK bu yaz CDO atamalarını yaptılar. McDonalds ve Starbucks CDO atamasını ilk yapan şirketlerden. Ülkemizden gıda devi Pladis Global CDO atamasını gerçekleştirdi.
PwC's Strategy& yaptığı global CDO araştırmasına göre 2016 yılında CDO ya da ona karşılık gelen atamalarda 2015 yılına göre 3 katlık bir rakama ulaşmış. Bir senedeki bu inanılmaz artış bize gelecek için önemli şeyler söylüyor.
Sıkça karıştırılan bir konu daha var. Dijitalleşme ile Dijital Dönüşüm aynı iki kavram gibi kullanılıyor. Dijital Dönüşüm ve Dijitalleşme farklı iki kavramdır.
Dijitalleşme; sadece online süreçlerle ilgiliyken, Dijital Dönüşüm hem online hem offline süreçleri kapsar. Dolayısı ile daha geniş bir açıdan bakmayı gerektirir Dijital Dönüşüm. Dijital Dönüşüm operasyon odaklı değil, müşteri odaklıdır. Bu nedenle şirketin bekası için hayati öneme sahiptir.
Artık şirketlerin sahipleri, şirketlerin kendi müşterileridir. Kötü müşteri deneyimi şirketleri büyük sıkıntıya sokacaktır. Bu nedenle verimli ve kârlı şirketler teknolojinin getirdiği avantajı da kullanabilen şirketler olacaktır. Dijital dönüşüm iş yapış şeklini kökten değiştirebilir, yani süreci iyileştirmek yerine, çok daha iyi müşteri deneyimi sunmak için yeni süreçler, yeni yöntemler ortaya koyabilir. Bu nedenle bu dönüşümü sağlayacak insan kaynağını da değiştirerek, şirketler tüm organizasyon ve süreç yapısını yeniden gözden geçirmeliler.
İçinde bulunduğumuz çağın, yani 'Dijital Çağın' kurallarını bilerek gelişimlerini sürdürmeliler. Öncelikle Dijital Dönüşümü sürükleyecek bir lidere ihtiyaç duyulduğundan CDO (Chief Digital Officer) atamalarını bir an önce yapmalılar.
CDO öncülüğünde dijital stratejilerini ve yol haritalarını oluşturmalılar.
Ülkemizde birçok şirket artık bu konuların öneminin farkında fakat bence yapılan bir hata daha var o da şudur. Şirketlerimizin belli bir oranı hali hazırda CDO'yu bir pozisyon olarak değil bir rol olarak düşünmekteler. Bu da şirketlerindeki CIO, CMO ya da C Seviyedeki başka bir yöneticinin aynı zamanda CDO olarak konumlanmasıyla sonuçlanmaktadır. Bu durum birazda maliyet endişeleri ile ortaya çıkıyor. Bu ise Dijital Dönüşümde başarıyı doğal olarak azaltmaktadır. Şu unutulmamalıdır ki Dijital Dönüşüm zaten hayli zorlu süreçlerin bir bütünüdür. Bir şirkette CDO ayrı bir rol olarak konumlanmalı ve organizasyondaki yerini almalıdır. Türkiye'de 100'ü geçen sayıda CDO olarak konumlanan yönetici var. Yıkıcı teknolojilerden ve sistemlerden etkilenmemek ve hazırlanmak için şirketlerde, belediyelerde ve hatta bakanlıklarda CDO atamaları bir önce yapılmalıdır.
Görünen o ki 2018 senesinde CDO'ları dünyada ve ülkemizde diğer yıllardan farklı olarak hemen hemen tüm büyük dijital etkinliklerde sıkça duyuyor olacağız.

Not : CDO'larla ilgili detay bilgiler için CDO Turkey sitesini ziyaret edebilirsiniz.

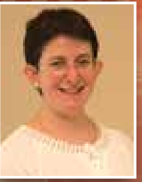
*Dijital Stratejist

BThaber

5- 11 ŞUBAT
2018

www.bthaber.com.tr

DOSYA: Finans Sektöründe BT Öncelikleri ve Fintech'lerle Bağlar



Handan Aybars

Para ve işbirliği alışkanlıklarında ezberler bozuluyor

Dijital dönüşüm ile kendini yenileyen finans sektörü, gerek teknoloji yetkini tüketici beklentileri gerekse sektörü yenilikleri ile sürükleyen fintech'lerle artık çok farklı bir kulvarda yürüyor. Tüketiciler mobilden IoT'ye birçok yeniliği türlü finansal işlemlerde kullanmayı isterken, finansal yeniliklere imza atan girişimler de tüketici vizyonunu, dolayısıyla köklü finans sektörünün duruşunu geliştiriyor. Küresel bazda olduğu gibi Türkiye'de de finans sektörü, bu ekosistemi sürekli dinleyerek ve istikrarlı bir ibirliği stratejisi geliştirerek ilerleme çabasında. Finans sektörü için sermaye gücü ve özkaynaklar, mevduat hacmi, kredi sunumu gibi demirbaş kriterler de böylece inovasyon yetkinliği ile zenginlik kazanıyor. Teknolojik gelişmeler, finans sektöründeki yenilikleri doğrudan etkilerken, gelişen teknoloji ve finansal gerekliliklerle beraber ortaya çıkan bireysel ve kurumsal ürünler sürekliliği olan dijital yenilikler demek. Finans sektörünün temel beklentisi ise inovasyon hızının daha da artması adına sektör düzenlemelerinde gerekli yeniliklerin yapılması, regülasyon kanadının da bu teknolojik yenilikleri takipte hızını geliştirmesi.

Dosya Sponsorları

NETAS



HUAWEI

SÜREÇLER YENİDEN TANIMLANIYOR

Netaş Servis Sanallaştırma ürünü; finans sektörü başta olmak üzere tüm sektörlerde sürekliliği olan faydayı hedefliyor.

Bilişim alanındaki 50 yıllık tecrübesiyle Netaş, test alanında kapsamlı hizmetler sunuyor. Yurtdışı ve yurtiçi projelerde fonksiyonel, performans, regresyon, entegrasyon ve güvenlik testleri Netaş'ın uzman ekipleri tarafından yapılırken, bu alanda Mobil Test Otomasyonu ve Ölçeklenebilir Performans testi araçlarından da yararlanılıyor. Bu başlıklardan biri olan servis sanallaştırma; servislerin sanal karşılıklarının gerçeğe yakın bir şekilde, veri ve performans davranışlarının simüle edilmesini sağlayarak yazılım geliştirme süreçlerinde gerçek servislere bağımlılığı ortadan kaldırıyor. Netaş Servis Sanallaştırma; tamamen web tabanlı ve çoklu kullanıcı ve şirket yapısında. Bu, piyasadaki birçok üründe olmayan bir özellik. Bunun yanında, Netaş Servis Sanallaştırma ölçeklenebilir yapıda. Yani aynı servis birden fazla makinede çalışabiliyor. Bu özellik ile şirketler, performans testlerini servis sanallaştırma sistemi üzerinde performans sorunu yaşamadan gerçekleştirebiliyor. Yapının bir avantajı da kolay destek alabilme imkânı.

Kullanım alanına göre farklı faydalar

Günümüzde servis temelli mimarinin yaygınlaşması ile kurumların iç ve dış sistemleri işlevlerini servisler vasıtasıyla gerçekleştirmekte. Yazılım geliştirme ve test ekipleri de yazılım geliştirirken bu servislere ihtiyaç duyuyor. Bu servislerin sanal karşılıkları servis sanallaştırma sisteminde tanımlı olduğunda ise geliştirici ve test uzmanları, servislerin ayakta olmasını beklemeden geliştirme ve testlerine devam edebiliyor. Bu sistem üzerinde sanal servis davranışını kendi belirleyebildiği için servisin tam davranışını kendisi manuel olarak tanımlayabiliyor. Böylece geliştirici ve test ekiplerinin bütün koşulları dikkate alarak geliştirme ve testleri yapması da mümkün oluyor. Yazılım geliştirme, test ve DevOps ekiplerinin kullanabildiği servis sanallaştırmanın kullanım alanına göre çok çeşitli faydaları söz konusu.

Öncelikle servis sanallaştırma; henüz geliştirilmemiş servisler için olduğu gibi, mevcut servisler ve kısıtlı erişimli servisler için de kullanılabiliyor. Geliştirilmemiş bir servis için tanım dosyasının servis sanallaştırma sistemi üzerine tanımlanmasıyla servisi üreten ve kullanan ekipler arasındaki bağımlılık da ortadan kaldırılıyor.

Bunun yanında, geliştirilmiş ve halihazırda kullanılmakta olan bir servisin sanallaştırılmasıyla, bu servis için test ve geliştirme esnasında karşılaşılacak kesintiler devre dışı kalıyor. Yani geliştirme ve test ekiplerinde beklemeler en aza indiriliyor.

Engeller ortadan kalkıyor

Sadece belirli zaman aralıklarında erişim izni verilen servislerde zaman sınırlamasının ortadan kaldırılmasıyla servis geliştirme ve test anında istenen zamanda erişim sağlanabiliyor. Maliyet sınırı olan servisler ücrete tabi ve çağrım başına ya da abonelik üzerinden ücret ödenmesi esas. Ancak, bu servislerin de sanallaştırılmasıyla servis kullanım maliyetlerinden kurtulmak da mümkün. Dış sistem bağımlılığı olan servisler için performans testi ciddi bir sorunken, servis sanallaştırma sistemi üzerine tanımlanmış bir servis için, performans davranışı değiştirilerek farklı performans koşullarında sistemin performans testi yapılabiliyor. Böylece canlı ortama da daha güvenli çıkılabiliyor. Servis sanallaştırma ile ekip dışı servis kullanımından kaynaklanan bağımlılıklar ortadan kaldırıldığı gibi, ekiplerin çevik yazılım süreçlerini kullanabilmesini sağlayacak engeller de devre dışı kalıyor.



Netaş Yazılım Geliştirme ve Servis Sanallaştırma Ürün Yöneticisi Gürkan İndibay

Netaş Servis Sanallaştırma ile hedefler büyük

Servis sanallaştırma hızlı büyüyen bir pazar. Özellikle Türkiye'de finans ve telekomünikasyon firmalarının gelecek 3 yıllık süreçte bu ürünü bünyelerine dahil etmesi öngörülüyor. Netaş da yerli ve yetkin bir teknoloji geliştirici olması, son teknolojiler ile ürünü geliştirmesi ve müşterilerine sağladığımız avantajlar ile bu pazarda ciddi pay almayı öngörüyor. 2017 yılı TESİD Yenilikçiliğin Ticarileştirilmesi Ödülü'nü alan Netaş Enerji Otomasyon Sistemleri (NEOS) çözümü altındaki Otomatik Sayaç Okuma Sistemleri (OSOS) Projesi'nde aktif olarak Netaş Servis Sanallaştırma ürünü kullanıldı. Elektrik dağıtım firmalarına dönük bir proje olan OSOS, 20'ye yakın servis entegrasyonu içeriyor. Bu servisler için Servis Sanallaştırma sistemi üzerinde sanal servisler oluşturarak dış sistem bağımlılıklarını ortadan kaldıran Netaş mühendisleri, servis için beklemeleri azaltarak entegrasyondan kaynaklanan bekleme risklerini de ortadan kaldırmayı başardı. Netaş Servis Sanallaştırma ürünü için belirli müşteriler ile demo aşaması devam ediyor. Hedef ise 2018 yılının ilk yarısında ürünü belirli müşterilerde konumlandırmak.

Finansta süreçler yeniden tanımlanıyor

Servis sanallaştırmada gelişim, gerek finans sektörünü gerek fintech yapısını yeniden tanımlıyor. Servis sanallaştırma; temelde servislerin gerçeğe benzer sanal karşılıklarının oluşturulması ve bir platform üzerinde konumlandırılmasına dayanıyor. Netaş Yazılım Geliştirme ve Servis Sanallaştırma Ürün Yöneticisi Gürkan İndibay'ın dikkat çektiği gibi, servis sanallaştırma platformları bu sanal servisleri içinde barındırırken, gerçek servise ihtiyaç bırakmıyor. "Servis sanallaştırma; çevik yazılım ve DevOps konseptlerinde geliştirmelerin canlıya çıkışı ve test süreçlerinde kişi bağımlılığını veya süreç sınırlamalarını en aza indiren otomatik bir yapıyı ortaya koyuyor" bilgisini veren Gürkan İndibay, 2018 yılı stratejileri hakkında şu detayları paylaştı: "Türkiye'de servis sanallaştırma farkındalığının gelişimine şahit oluyoruz. Netaş olarak, geliştirdiğimiz ürünle çok doğru bir zamanda pazara girdik. Servis sanallaştırma, tüm sektörlerde konumlandırılabilir. Ama özellikle finans sektörünün farkındalığının hızlı gelişmesini, tüm bankaların gelecek 3 yıllık süreçte bu yapıyı envanterlerine katmasını bekliyoruz. Bu beklentilerimizi 2018 yılı stratejilerimizde de ortaya koyuyor, ürünümüzle her bankayı hedefliyoruz. Netaş olarak küresel pazarlarda etkiniz ve bu ürünümüzle uluslararası pazarları da hedefliyoruz. Bu yapıyı kendi iç projelerimizde yaygınlaştırıp, sunduğumuz değeri geliştirirken, müşterilerimizde kurulum ile bu değeri onlara da aktaracağız."

İŞBİRLİĞİ VE REKABETİN YOL HARİTASI OLUŞUYOR


EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Ortağı Emre Beşli

Finansal teknolojiler son dönemde konuşulan en popüler iş konuları arasında. Bu kavramın sadece finansal hizmetlerin sunum şeklinin değişmesinden ibaret olmadığının ekonomideki tüm paydaşlara anlatılması ise EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Ortağı Emre Beşli'ye göre çok önemli. Geniş bir ekosisteme sahip olan fintech'in ekonomi politikalarını etkilemeye başladığı bir döneme girdik. Bu çerçevede ekosistemdeki farklı paydaşların rekabet ya da işbirliği konusunda nasıl davranacağı önem kazanıyor. "Bu hususta yakın zamanda bir araştırma çalışmasının içinde yer aldık. Araştırmanın sonuçlarına göre, fintech ekosistemi içerisinde yer alan tüm oyuncuların, değer zinciri içerisinde konumlarını doğru belirlemeleri çok önemli" bilgisini paylaşan Emre Beşli'nin dikkat çektiği gibi, sektör hızla değişiyor. Finansal hizmetler sektörüne girmeye başlayan fintech şirketleri, sundukları ürün ve hizmetlerle belirli bir pazar payına ulaşmaya başladı. Girişim sermayedarları ve kurumsal yatırımcılardan önemli yatırımların geldiği görülüyor. "10-15 yıl önce geleneksel perakende müşterilerinin çevrimiçi kanalları benimsemesi gibi, geleneksel banka ve sigorta müşterileri de bu yeni hizmetlerden ciddi biçimde etkilenmiş gibi duruyor" yorumunu yapan Emre Beşli, dolayısıyla geleneksel iş modelleri ile çalışan finansal kurumların da müşterilerine paralel değişmeleri yönündeki beklentiye işaret etti. Ama Beşli, eklemeden geçmedi: "Buraya kadar her şey çok belirgin gibi dursa da, geleneksel finans şirketleri ile fintech'lerin nasıl beraber çalışacakları ya da birbirleriyle rekabet edecekleri konusundaki tartışmalar sürüyor."

TÜM AR-GE ÇALIŞMALARI İÇİN MERKEZ İSTANBUL OLACAK

2018'de müşterilerin, finans sektöründeki hizmetlerle etkileşime geçtikleri noktalarda kusursuz deneyim için baskıyı artırması, finans sektörünün ise bu doğrultuda müşteri deneyiminde mükemmelleşme yolculuğunu ön plana çıkarması bekleniyor. Finans sektöründeki kurumlarda, kendi operasyonel maliyetlerini azaltmak, kişiselleştirmeyi ve müşteri deneyimini geliştirmek, hatta uyumluluk sağlamak için otomasyonun, gelişmiş analitik ve yapay zekâ uygulamalarının kullanımında da artış bekleniyor. "Tüm bunlara paralel olarak, güvenlik konusundaki konsantrasyon da katlanarak artacak" beklentisini dile getiren adesso Türkiye Satış Direktörü Fatih Kılıçaslan'a göre, müşterinin hizmete ulaştığı noktalardaki deneyim beklentisi daha fazla dikkat konusu olacak. Finans sektöründe büyük kurumların fintek'lerle farklı çerçevelerdeki işbirliklerinin ve fintek'lerin bu kurumlar tarafından satın alımlarının artışına dikkat çeken Fatih Kılıçaslan, 2018 yılı öncelikleri hakkında şu bilgileri verdi: "Hem Avrupa'da hem Türkiye'de gelirinin çoğunu finans sektöründen elde eden bir firma olarak finans sektöründeki trendleri yakından takip ediyor, müşteri deneyiminin yanı sıra yapay zekâ, sanal gerçeklik, blockchain ve IoT alanlarında adesso Grubu'nun bütün Ar-Ge çalışmalarını İstanbul'dan yürütmeyi planlıyoruz. Bu alanlarda ortak projeler geliştirmek üzere üniversiteler ve firmalarla sürekli iletişim halindeyiz. Bu şekilde ortaya çıkan projeler farklı bakış açılarıyla yaklaşımlar içerdiği için çok daha verimli ve değerli oluyor. adesso Grubu, inQventures isimli yatırım sermayesi firması aracılığıyla özellikle finans odaklı girişimlere takım kurma ve gerekli altyapıyı sağlama konusunda yardımcı oluyor. Böylece bu girişimlerin çeşitli endüstrilerle ve ileriki dönemde girişim sermayesi yatırımcılarıyla ilişki kurmasına imkân sağlıyor."

API MARKET PLATFORMU DESTEĞE HAZIR!

Özellikle ödeme sistemlerindeki ihtiyaçları göz önüne aldığımızda inanılmaz bir ivme söz konusu ve bütün bunların paralelinde gerçekleşen fintech devrimi finans sektörünü başka boyuta taşıdı. Artık finansal piyasalar, banka dışı oluşumların da bu sektöre girmelerin nedeniyle daha önce hiç yaşamadıkları kadar büyük bir rekabetin içinde. Teknoloji şirketlerinin de finans sektörüne girmeye başladığını görüyoruz. Bu da finans sektörünü zorlu zamanların beklediğini gösteriyor. "Adapte olup bu yarışa katılanlar hayatta kalacak" beklentisini dile getiren Kuveyt Türk Bankacılık Servis Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz, yaptıkları çalışmaları şöyle örnekledi: "2017 içerisinde fintechlerle işbirliği yapmak adına API Market'imizi açtık. Benzer olarak, Senin Bankan Dijital Bankacılık Platformu, XTM gibi alternatif dağıtım kanallarına da yatırım yapıyoruz. İnovasyona verdiğimiz değerle müşterilerimizin bankacılık işlemlerini olabildiğince mobile taşımak, para transferinden fatura ödemeye, kıymetli maden ve döviz işlemlerinden hisse alım satımına kadar birçok bankacılık işlemini işlem ücreti ödemeden kolayca yapabilmeleri için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Şu an müşterilerimiz bankacılık işlemlerinin yaklaşık yüzde 80'ini alternatif dağıtım kanalları üzerinden gerçekleştirebiliyor. API'larımızı kullanarak farklı firmaların ve fintech'ler tarafından geliştirilen uygulamaların da müşterilerimize farklı deneyimler yaşama imkânı sunacağına inanıyoruz."

İrfan Yılmaz, yakın zamanda bazı yeni konuların, üretim ve hizmet endüstrisinde birçok değişikliğe neden olacağı öngörüsünü paylaştı. Örneğin blockchain, kriptoloji, bilgi güvenliği, yapay zeka, büyük veri ve makine öğrenmesi gibi konular daha çok konuşulacak. Diğer taraftan, artırılmış gerçeklik (AR) ve sanal gerçeklik (VR) uygulamalarının yaygınlaşması, 3D printer'lar, drone, IoT ve robotik gibi alanlara yönelik ilgi duydukları bilgisini de veren İrfan Yılmaz, hedef ve stratejilerini şu sözlerle paylaştı:

"Bir süre önce 26 adet API'yi içeren sektörün en kapsamlı API Market Platformu'nu hizmete sunduk. Mart sonuna kadar bu rakamı 50'nin, sene sonuna kadar ise 100'ün üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Bu platform ile yeni bir sistem kurmak isteyen girişimcilerin, FinTech geliştiricilerinin birçok hizmet ve bilgiyi hazır olarak almasına, daha az yatırımla ve daha kısa sürede hizmet sunmaya başlayabilmesine olanak sağlıyoruz. Biyometrik çözümler başta olmak üzere yapay zeka ve blockchain teknolojilerini mobil şube ve tüm sistemimize entegre etme hedefimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Kuveyt Türk Ar-Ge Merkezi ve Lonca Girişimcilik Merkezi ile yeni teknolojileri üretmeye yönelik çalışmalarımızı da sürdürüyoruz. Altı bine yakın çalışanı olan bir banka olarak gelen projeler arasında, çalışanlarımızın faydasına olacak bir ürün ya da hizmet varsa bu konudaki süreçleri girişimcilerimize açıyor, KOBİ ya da ticari müşterilerimize yönelik ürün ve hizmet üreten girişimcilerimizin, ilgili müşteri kitlesiyle buluşmasına ve onlara satış yapmasına yardımcı olmaya çalışıyoruz. Gelecek dönemde lansmanını yapmayı planladığımız Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile de girişimcilere yatırım yapmayı hedefliyoruz."


Kuveyt Türk Bankacılık Servis Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz

Ar-Ge ekibinin odaklandığı başlıklar

Ödeme sistemlerindeki kullanım kolaylığı ve müşterilerin hassas verilerinin güvende olduğundan, yetkisiz kişilerin eline geçmediğinden emin olmaları çok önemli. Bu hatırlatmayı yapan İrfan Yılmaz, banka olarak odaklandıkları başlıkları şöyle anlattı:

"Giyilebilir teknolojilerde son kullanıcıya hız kazandıran her türlü uygulamanın popüler olacağını öngörüyoruz. VR/AR gibi teknolojilerin şu anki donanımlarla kısa vadede bankacılık ekseninde çok yer almayacağını düşünüyoruz. Müşteriler bankacılık işlemleriyle uğraşmak değil, sonuç almak istiyor, ekstra donanımlarla hayatlarını zorlaştırmak istemiyor. Ancak bu teknolojiler uzun vadede elbette kendilerine yer bulacak. Akıllı gözlüklerle müşteri evinde otururken artırılmış gerçeklik teknolojisi ile sanki şubedeymiş gibi işlemlerini yapabilecek. M2M teknolojilerinde robotlar göze çarpıyor. Son tüketicileri direkt olarak etkilemese de bu teknolojileri işlem sürelerini kısaltmaları ve operasyonel hataların minimize edilmesi adına bankaların hem operasyonel maliyetlerini düşürecek hem hizmet kalitesini arttıracak yatırımlar olarak görüyor, operasyonel süreçlerin robotlaştırılmasını stratejik proje olarak görüyor ve yatırımlarımızı yapıyoruz. Robotlaştırılan bir diğer finansal hizmet de yatırım danışmanlığı.

Orta ve uzun vadede yatırım danışmanlığının önemli bir kısmının robotlaşacağını öngörüyoruz. 'Roboadvisory' olarak bilinen birçok aplikasyon son kullanıcının risk iştahına göre yatırımlarını otomatize etmesine olanak sağlıyor. 2017'nin ilk çeyreğinde kurduğumuz FinTech AR-GE ekibimizle yeni teknolojileri araştırıp, prototipliyor ve banka içi ve dışı uygulamalarla hayata geçiyoruz."



BANKACILIĞIN GELECEĞİNE YATIRIMLAR HIZ KESMİYOR


TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi

Dijital bankacılığa yatırım yapan TEB, bu alanı büyüme kanallarından biri olarak görüyor. Bu doğrultuda geleceğin ihtiyaçlarına çözüm üretiyor ve yatırımlara hız veriyor. "Hedefimiz müşterilerimize en iyi hizmet ve ürünleri sunmak" diyen TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, bu çerçevede 2015 yılında dijital bankacılık platformu CEBTETEB'i hayata geçirdikleri bilgisini verdi. CEPTETEB; yalın tasarımı, basit menü yapısı ve pratik kullanımı ile müşterilerin bankacılık işlemlerini kolayca yapmalarını sağlıyor. CEPTETEB'in dijital platformlara özel avantajlı ürünlerinden TEB müşterisi olmayanlar da yararlanabiliyor ve Müşteri Danışmanları aracılığıyla kullanıcılar, istedikleri anda istedikleri yerde CEPTETEB'li olabiliyor. "Bugün, 480 bin müşteriye ulaştığımız CEPTETEB, Türkiye'nin en hızlı büyüyen dijital bankacılık platformları arasında yer alıyor. Bankamızda Eylül 2017 sonu itibariyle müşterilerimizin yüzde 82'si dijital kanalları kullanırken, dijital bankacılık aktif müşteri sayımız da 1 milyonu geçti" bilgisini paylaşan Gökhan Mendi, çalışmalarını şöyle anlattı:

"Finans sektörünün geleceğinde bankaların fintech'lerle birlikte aktif rol alacağına inanıyoruz. Hedeflerimiz arasında bu dalgaya yön veren en aktif kurum olmak var. Gelecekte bankacılık teknolojilerinin bankalar ve start-up'ların birlikte çalıştıkları işbirlikçi inovasyon modeli ile mümkün olacağı beklentisi ışığında geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz TEB Fintech Future Four Programı'nın bu yıl ikincisini başlattık. Yeni dönemde Kuzey Avrupalı bir fintech hızlandırıcı programı olan Nestholma'yı danışman ortağımız olarak yanımıza aldık. Stratejik ortağımız BNP Paribas'ın da global gücünü arkamıza alarak Türk finteklerini dünyaya açmaya hazırlanıyoruz. Program ile tüm yıl boyunca yenilikçi finans teknolojisi fikri olan start-up'ların başvurularını alacağız. Kuzey Avrupa, fintekler alanında en önde gelen teknolojilerin yaratıldığı, dünya çapında bir merkez. Nestholma da bu yıl farklı coğrafyalara açılma vizyonu ile 5 farklı ülke seçti. Biz de Girişim Bankacılığı'ndan TEB Özel Melek Yatırımcılık Platformu'na ve TEB Özel Yatırımcı Kulübü'ne kadar hayata geçirdiğimiz projeler ve kurduğumuz network'le Kuzey Avrupa yaklaşımının Türkiye'de çalışmak istediği tek partner olduk. Bu yıl programa katılacaklar için geleceğin bankacılığını oluşturacağı öngörülen 4 temel kavram belirlendi. "Mekansız", "Kağıtsız", "Nakitsiz" ve "Sınırsız" olmak üzere gelecekte sektörü dönüştürecek kavramlara uygun fikre sahip start-up'ların başvuruları yıl boyunca değerlendirmeye alınacak. TEB Özel Melek Yatırım Platformu ve alfa ve satın alma aşamasına gelen projeleri çekirdek yatırım verme konusunda öncelikli bilgilendirilecek."

GÜNCEL İHTİYAÇLAR, DOĞRU ÇÖZÜMLERİ GEREKLİ KILIYOR

Yapılan son araştırmaların gösterdiği gibi tüketicilerin, kullanımını basit buldukları fintek ürün ve hizmetlerinden faydalanma oranları her geçen gün artıyor. Ama aynı kolaylık, büyük ya da küçük, yatırım ya da mevduat bankası olsun, tüm finans kurumlarını bir güçlükle karşı karşıya getiriyor: Veri gizliliği ve güvenliği. Yakın zamanlarda buna bir de veri koruma yasalarına uyum zorunluluğu eklendi. Bu zorlu ortamda konumlarını koruma mücadelesi veren, ama eski teknolojilerle çalışan bankaların, hem veri gizliliği yükümlülüklerini yerine getirmek hem yasalara tam uyum ve müşterilerine verilerinin güvenli ellerde olduğunu hissettirecek BT çözümlerini hizmete almak zorunda oldukları açık bir gerçek. Bu noktada, NetApp Türkiye Çözüm Mühendisliği Takım Lideri Levent Kaptanoğlu, çözümlerini şöyle anlattı:
"NetApp ürün ve hizmetleri depolama işlevi ile SeC17a-4 diye anılan yasal standartları karşılıyor, FIPS veya PCI-DSS uyum kümesinin bir parçası olarak kullanılabiliyor. Kurumların



NetApp Türkiye Çözüm Mühendisliği Takım Lideri Levent Kaptanoğlu

kendi veri merkezleri ya da buluttaki tüm verileri için benzer süreçler ve arabirim sağlayarak veri operasyonlarını basitleştiriyor ve riski azaltıyoruz. Otomasyon kullanan esnek bir PaaS oluşturarak kurum içinde ve yönetilen hizmet olarak daha etkin ve düşük maliyetli altyapı sağlıyoruz. REST API aracılığıyla programlanabilir, otomatik ve etkin all-flash depolama sistemleriyle veri merkezlerini özel buluta dönüştürüyor ve 'hizmet olarak altyapı/platform' oluşturuyoruz. Ön mühendislik çalışması yapılmış çözümlerimize dahil edebildiğimiz GPU ile öğrenen makineler, yapay zeka ve risk uyum hesaplamaları yapılmasına olanak tanıyan gücü sağlıyoruz. Data Fabric her ölçekten veriyi emniyet altına alıyor, operasyonu kolaylaştırıyor, bulut hizmetlerini maksimize ediyor, analitik ve uygulama geliştirme döngü sürelerini iyileştiriyor."

Risk yönetiminde kolaylık esas olmalı

Finans kurumları ve fintek startup'larının işbirliği içine girerek hız, gelir ve verim konusunda avantajlar kazanması Levent Kaptanoğlu'nun beklentisi. Bu alanda NetApp'ın öncelikleri ise risk yönetimini kolaylaştırmak, maliyeti düşürmek, analitik ve yazılım geliştirmeyi hızlandırmak. Ayrıca finans pazarlarında risk değerlendirmesi yapılıyor ve mevzuat uyumunun hızlıca gerçekleştirilmesi sağlanıyor. "Öngörülü modellerle dolandırıcılıkları saptıyor, güvenlik hizmetleri sunuyoruz" bilgisini veren Levent Kaptanoğlu, bu alanda beklentilerini şöyle açıkladı:
"Kurumlar daha fazla çeviklik, ölçeklenebilirlik ve kontrol için hibrit ve çoklu bulut modellere geçiş yaparken veri entegrasyonu sorunları ile karşılaşıyor. NetApp'ın Data Fabric stratejisi sayesinde veriler üzerinde etkinlik, verilere erişim ve kontrol, veri koruması ve güvenliği sunan entegre ve sürekli servisler sunulabiliyoruz. Giyilebilir teknolojiler, M2M, IoT veya hangi teknoloji olursa olsun, tüketicilerin en başta güven duymayı beklediğine inanıyorum. Buna bir de mevzuata uyum zorunluluğu ve yasa maddelerindeki artış eklenince, marka itibarı ve güven konusu iyice önem kazanıyor. Verilerin daha akışkan, depolama işlemlerinin, analiz ve kullanımlarının daha kolay olması, verilerin farklı depolama ortamlarından ve coğrafyalardan güvenle geçebilmesi ve gerekli yasalara uyum sağladıklarının garanti altına alınması için finans kurumlarının veri yönetim stratejilerine yatırım yapmaları şart."

TÜKETİCİ NE İSTERSE...

Yakın bir zamanda, dijital dönüşümün yıkıcı inovasyon fikirlerinin küçük yatırımcıya kadar ulaşacağını göreceğiz. Yatırımcı kendine özel kullanacağı yapay zeka uygulamalarıyla daha önce öngöremediği gizli korelasyonları fark ederek, kendisi için en doğru kararlar verebileceği yönlendirmelere erişebilecek. Örneğin, aybaşında maaşını alan kişinin her ay ayın 14'üne kadar bir işlem yapmadan parasını beklettiğini fark eden yapay zeka uygulaması, sizin komutunuz olmadan paranızı bağlayabilir, ihtiyaç duyduğunuz finansal enstrümanı küresel seçenekler içinden seçebilir. Tüketiciler, şüphesiz kendileri için en ekonomik, en hızlı ve en akılcı finansal çözümlere ulaşmayı hedeflemekte.
"Türkiye'de Fujitsu biyometrik çözümlerini kullanan bir bankada hiçbir kart kullanmadan, sadece avuç içinizi göstererek son derece güvenle banka işlemlerini yapabilmektesiniz. Bu bağlamda, tüketicinin her an, her yerde dilediği işlemi yapabilmesini sağlayan IoT ürünleri artan oranda hayatımıza girecek" bilgisini veren Fujitsu Türkiye Kurumsal Hizmet Ve Çözümler Direktörü Cengiz Yeker, bu başlıkta çözümlerini ve yeniliklerini şöyle anlattı:
"Fujitsu, Kasım ayında borsaları ve ödemeleri farklı sanal para birimlerinde güvenle ve kolayca gerçekleştirebilen bir güvenlik teknolojisi olan "ConnectionChain"ı geliştirdiğini açıkladı. Bu ve benzeri sistemler ile çok yakında sadece kripto para değil tüm menkul işlemleri de yönetebileceğiniz bir platformun karşımıza çıkacağını düşünüyoruz. Bankacılık işlemlerinin tamamını kolaylıkla dijital olarak çözebileceğimiz çözümler ile fiziki bankacılık hizmetlerinde de değişim öngörüyoruz. Bunun bir örneği Türkiye'de. Çok yakında, bir müşterimizle "birlikte geliştirme" (co-creation) yaklaşımıyla hayata geçireceğimiz çözümümüzü sizlerle paylaşacağız. Fujitsu, sunduğu çözümlerde dikey gelişime odaklanmaya karar verdi. Bu bağlamda finans, telco, savunma, sağlık, üretim ve otomotiv sektörlerinin ihtiyaçlarına özel çözümler üretiyor, yapay zeka, IoT, bulut ve büyük veri ve siber güvenlik gibi dört teknolojiye büyük yatırımlar yapıyoruz. Oluşturduğumuz teknolojiyi, müşterilerimizin işlerini en iyi yapmalarını sağlayacak şekilde sektörel çözümlere dönüştürecek kurumlara sunuyoruz. Bunu en güzel örneği Garanti Bankası için geliştirdiğimiz "single sign-on" projesi. Burada, Fujitsu'nun geliştirdiği PalmSecure biyometrik doğrulama teknolojisi kullanarak girilen masaüstü uygulamalarıyla düşük lisanslama ve yetki aşımı gibi olumsuzlukların önüne geçilebildi. Bu çözümümüzü ekosistemimiz içinde yer alan iş ortaklarımızla hayata geçirdik."

DÜZENLEYİCİ KURUMLARA DÜŞEN GÖREVLER VAR

Fintech girişimleri, bilinen birçok soruna dijitali odağına alan yenilikçi çözümler getirerek, daha da büyüyecek. "Müşterilerin ihtiyaçlarını bu tarz yenilikçi çözümlerle gidermeyi başaran şirketler büyümeye ön ayak olacak" beklentisini vurgulayan iyzico COO'su Orkun Saitoğlu'nun belirttiği gibi, ülkemizde yeni fintech girişimlerinin kurulması ve fintech'in sadece ödeme alanında değil, başka alanlarda da etkin olabilmesi için regülatör kurumların yeni oyun alanları açması gerek.
"PSD2 (Ödeme Hizmetleri Kanunu) ile Avrupa'da bu oluşum bir sonraki aşamaya geçti. Bizim de Türkiye'de daha hızlı hareket etmemiz şart" vurgusunu yapan Orkun Saitoğlu'nun dikkat çektiği gibi, fintech ekosistemi mobil odaklı bir sistemle şekilleniyor. "Bizim için finans sektöründeki bankalar, yerel firmalar ve küresel ödeme kuruluşları ile işbirliklerimizi güçlendirmek önemli bir hedef" diyen Saitoğlu, bu hedefi şu sözlerle detaylandırdı:
"Bu işbirliklerinin e-ticaret pastasını büyüteceğine inanıyoruz. "Korumalı Alışveriş" ürünümüzü internet üzerinden alışveriş yapmaktan çekinenler için tasarladık. Her ödeme yapıldığında, isme özel bir koruma hesabı açılıyor ve internet sitesine ödemeler ancak üründen memnun kaldığınızda aktarılıyor. Türkiye'deki girişimcilik ekosistemini de destekliyoruz. iyziStart programımızla girişimciliğe adım atanlara destek oluyoruz."
Finans sektörünün odağında yapay zekâ var. Orkun Saitoğlu, yapay zekâ gibi teknolojilerin kullanıcı deneyimini iyileştirmek adına bütün dijital uygulamalarda yaygınlaşacağı beklentisini paylaşırken, "Her gelişme, kısa vadede tüketiciler ile doğrudan iletişim kanalları bulunan tüm sektörleri eşit şekilde etkileyecek. Orta vadede ise günlük operasyonu yarı otomatik olarak gerçekleşen finans, lojistik ve sağlık gibi sektörlerin güvenlik, müşteri derecelendirme, planlama ve kişiselleştirme gibi alanlarında bu gelişmelerle yenilikler göreceğiz" dedi.
Yapay zekâ çalışmalarını iyzico'da Veri Bilimi Ekibi ile yürüttükleri bilgisini veren Saitoğlu, şöyle devam etti:
"Veri Bilimi Ekibi ile yapay zekâ üzerine çalışmalarda, temelde e-ticarette güvensizliği ve dolandırıcılığı önlemeyi amaçladık.
Çalışmalarımıza ilk olarak 'Frauctive' adını verdiğimiz TÜBİTAK destekli bir Ar-Ge projesi ile başladık. Frauctive, daha akıllı bir yaklaşım kullanması sayesinde dürüst müşterilerin alışverişlerini zorlaştırmadan sahtekârlık önleyebilirken, iyzico'yu farklılaştırıyor. Blockhain teknolojisini de yakından takip ediyoruz. Eğer ödeme sistemleri alanında da regülasyona uyumlu oyun alanları açılırsa, bizim de geliştirmek istediğimiz projeler olacak."

HUAWEI, FİNANSAL TEKNOLOJİLER ALANINDA FARK YARATIYOR

Bankalar ve finans kuruluşlarının dijital çağda rekabet edebilmek ve gelişimlerini sürdürebilmeleri, müşteriler ile mobil bankacılık ve dijital kanallar yoluyla karşılıklı etkileşimde olmaları sayesinde mümkün oluyor. Dünyanın önde gelen bilgi ve iletişim teknolojileri firmalarından biri olan Huawei, yenilikçi teknolojileriyle her sektörde olduğu gibi finansal teknolojiler alanında da fark yaratmaya devam ediyor. Huawei'in sunduğu hizmetler, bankaların müşterileri ile daha sadık ilişkiler kurmalarını, mobil pazarlama hizmetlerini ileri taşımalarını ve birçok fırsatı yakalamalarını sağlıyor.

Huawei'in mobil pazarlama çözümü, bankalara, uzaktan masaüstü paylaşımı ve çoklu konferans gibi güçlü video işbirliği imkanları sağlıyor ve faaliyetlerin basitleştirilmesine yardımcı oluyor.
Huawei'in mobil pazarlama çözümünün bir parçası olan AnyOffice platformu, konum belirleme ve kayıp mobil terminallerindeki verilerin uzaktan silinmesi gibi mobil terminal yönetiminin tüm aşamalarını destekliyor. AnyOffice platformu buna ek olarak, terminal erişimini, kamusal ve özel verilerin ayrımını, iletim şifrelemesini ve siber saldırılara karşı arka plan korumasını kapsayan uçtan uca güvenlik koruması sağlıyor.

Huawei, finansal teknolojilere hız katıyor
Finansal teknolojiler sektörünün temel başlıklarını; akıllı mobil terminaller, mobil pazarlama platformları, video işbirliği platformları, mobil güvenlik ve uzaktan sanal vezne merkezi hizmetleri oluşturuyor. Huawei, finansal teknolojiler sektörünün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, tüm hizmet süreçlerini destekleyen ikinci nesil kimlik kartı tarayıcıları, şeritli kart okuyucuları ve çipli kart okuyucu da dahil olmak üzere çeşitli harici cihazların yeteneklerini birleştiren hepsi bir arada bir mobil terminal çözümü sunarken, birçok önemli işbirliğine de imza atıyor. Huawei'in mobil pazarlama çözümünün ana başlıklarını; akıllı mobil terminaller, video işbirliği platformu ve mobil güvenlik platformu oluşturuyor. Huawei'in "Hepsi Bir Arada Mobil Finansal Çözümü" sayesinde mobil finansal banka işlemleri kolaylıkla gerçekleştirilebiliyor. Kurum çalışanları, müşteri bilgilerini toplamak, içeri aktarmak ve doğrulamak için terminali kullanabiliyor ve bu sayede inceleme süresini kısaltabiliyor. Huawei çözümü sayesinde banka müşterileri, işlemlerini evlerinden tamamlayabilirken, bankalar da verimliliği artırıp müşteri deneyimini geliştirebiliyor. Huawei tarafından dünya standartlarında sunulan mevcut altyapılar ile entegre güvenilir çözümler, milyonlarca işlemin güvenilir ve emniyetli olarak uygulanabilmesini sağlıyor. Huawei'in sunduğu büyük, genişletilebilir depolama, dünya standartlarında veri ağ güvenliği, çevrimiçi, interaktif, uzaktan video özellikli ve mobil çözümler gibi hizmetleri, kurumların finansal stratejilerini kolaylıkla uygulayabilmelerini destekliyor.

Bankacılık 3.0 çağına hoşgeldiniz!
Huawei'nin 'Reshaping IT to Fuel Digital Banking Transformation' araştırmasına göre, geleneksel bankalar, mobile ve dijital kanallara yönelen tüketici gerçeği ile karşı karşıyalar. Çünkü gelinen noktada hantal kalan ve artık şubeleri ile yeterli olamayan bankalar, bu yeni dijital çağda müşteri ihtiyaçlarını karşılamakta eksik kalıyor. Buna karşılık dijital bankacılık, git gide fiziksel şube ağının yerini alıyor. Huawei'nin araştırmasına göre, Bankacılık 2.0 döneminde müşteriler bankacılık hizmetlerinin yüzde 70'ine , e-bankacılık, mobil bankacılık, mobil ödemeler ve mobil cüzdan kanallarıyla bilfiil kendileri ulaşabiliyor. Ancak anlaşma imzalamak, kart başvurusunda bulunmak, kredi talebi işlemi için belge sunumu gibi bankacılık hizmetleri hala banka şubesine bizzat başvuru yapmayı gerekli kılıyor.
Bu noktada da kaçınılmaz olarak bankaların zaman alan süreçleri tekrarlaması gerekirken, müşteriler de şubelerde vakit geçirmek, işlemlerin tamamlanmasını beklemek zorunda kalıyorlar.
Bankacılık sektöründe yaşanan değişimi, örneklediğimiz zorunlulukları da ortadan kaldırmak adına ileri taşımak isteyen birçok banka ise Bankacılık 3.0 çağı adına önemli yeniliklere imza atıyor. Huawei araştırmasında da dikkat çekildiği gibi, bilgi ve iletişim teknolojisinde altyapının istikrarlı gelişimi de bankalara mobil pazarlama servisleri geliştirme imkanı sunuyor. Bu servisler, daha sadık müşteri bağlarının kurulması ve ek gelir fırsatları için yöntemlerin hayata geçirilmesi gibi sonuçları beraberinde getiriyor. Bankacılık 3.0 çağı ile birlikte gerçek zamanlı olarak bankacılık sistemlerine erişim, uzaktan video odaklı işbirliği platformlarının kullanımı ve akıllı mobil terminaller sayesinde gerçek zamanlı müşteri bilgisi toplama ve kimlik tanımlama imkanına sahip olunuyor, müşteri temsilcileri de müşteriye yönelik kişiselleştirilmiş önerileri her zaman ve her yerde sunabiliyor. Büyük veri teknolojisinin gelişimi paralelinde, araştırmada da dikkat çekildiği gibi, bankalar da yaratıcı ve kişiselleştirilmiş mobil reklam ve mobil pazarlama kanallarını kullanarak, müşteri satın alma eğilimlerini geliştirirken, müşteri sadakatini de güçlendirebiliyor.



BİLGİLER, AVANTAJLARIN DA KAYNAĞI


Foriba CEO'su Koray Gültekin Bahar

Finans dünyasındaki tüm yenlikler, tüketiciler için daha konforlu bir yaşam demek. Geleneksel süreçten koparak yenileşme fırsatı yakalayan iş dünyası da giyilebilir teknolojiler, M2M, IoT gibi yenilikler ile tüketicilere daha yakından temas etmek istiyor. Regülasyonları belirleyen devlet organlarından, bu regülasyonlar üzerinden süreçlerini yönetir duruma gelen son kullanıcılara kadar tüm paydaşların işbirlikleri ile birlikte finans sektörü daha da gelişiyor. Finans odaklı girişimlerin sektörle yaptıkları işbirlikleri ise kilit noktayı oluşturuyor. "Biz, şirketleri doğrudan Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) bürokrasisi ile meşgul etmeden, tüm süreçleri hızlandırıyoruz" diyen Foriba CEO'su Koray Gültekin Bahar, finansal avantajlar yaratacağını düşündükleri, hem kurumsal hem bireysel anlamda katma değer yaratacak tüm dijital uygulamaları finans odaklı girişimlere sundukları bilgisini verdi. Bahar, 2018 yılı önceliklerini şöyle anlattı:

"Bizler muhasebe ve finans anlamında kurumların ve tüketicilerin hayatlarını kolaylaştıracak, onlara katma değer sağlayacak her adımı elektronik formata taşıyoruz. Yazılım anlamında da yeni ihtiyaçlara yönelik yeni çözümler üretiyoruz. e-Dönüşüm'ün ucu bucağı olmadığı için gelecekte çok daha fazla hizmet sunacağız. Son yıllarda olduğu gibi 2018 de dijital ortama taşınan tüm bilgilerin ortaya çıkaracağı avantajlardan faydalanma yılı olacak. Yeni finansal uygulamaları dönüşüm içerisinde olan tüm işletmelere sunma eğiliminde olacağız."

DOĞRU İŞBİRLĞİ, BÜTÜNSEL BAŞARI SAĞLAYACAK

Mobilite, bulut teknolojisi ve IoT gibi hayatımızı kolaylaştıran akıllı sistemler, aynı zamanda saldırılabilecek yeni alanlar demek. Bu süreçteki en temel rol, yeni tehditleri erkenden saptayarak saldırıları önleyecek ve ciddi ihlal riskini en aza indirebilecek olan ağ güvenliğine düşüyor. Bu da kapsamlı, güçlü ve otomasyonla işleyecek güvenlik yaklaşımı demek. "Fortinet burada devreye giriyor. Ağlardaki uygulamaların, bulut sistemlerinin ve mobil cihazların karşılaştığı en kritik güvenlik sorunlarına karşı Fortinet'in Security Fabric mimarisi ile hizmet veriyoruz" diyen Fortinet Türkiye Ülke Müdürü Serdar Yalçın, finans sektörü özelinde önemli bir değişime dikkat çekti. Buna göre, her ne kadar teknoloji uzun zamandır şube içi finansal işlevlerin bir parçası olduysa da, fintek startup'ları bu teknolojiyi hem IoT hem gelişen API entegrasyonu imkanları ile bizzat tüketicilere de açtılar. Yani insanların paraları ve bankalarıyla girdiği etkileşimde devrim niteliğinde değişim yarattılar. Fintek şirketleri, klasik BT ve özellikle de aşırı yönetişim yaklaşımlarıyla sınırlandırılmadıkları için yüksek tempoyla inovasyon yapabiliyorlar. Bu noktada, "İlerleyen zamanda inovasyona güç vermek, tüketici taleplerini karşılamak ve yeni yasal düzenlemelerin gerekliliklerini yerine getirmek isteyen köklü finans kurumları ile yeni fintek firmalarının işbirliği içinde hareket etmeleri gerektiğine inanıyorum" beklentisini dile getiren Serdar Yalçın'ın dikkat çektiği gibi, böylece artık bir kurumun başarısı diğer kurumlara bağlı olacak. "Zaten, verilerin gösterdiğine göre, büyük finans firmalarının dörtte üçü fintek firmalarıyla işbirliğinin önemini kabul etmiş durumda" diyen Serdar Yalçın, bu işbirliğine bakışa dair şu bilgileri paylaştı:

"Bu tür ortaklıklar köklü firmaların tüketici taleplerine yetişebileceği hızda inovasyon yapabilmelerini sağlarken, küçük fintek firmalarının değerini de elde ettikleri gelirler, ölçek ve banka tarafından sağlanan kredibilite ile belirleyecek. Bankaların çoğu bu ortaklığı kurmanın gerekli olduğuna inansa da, yüzde 71'i fintek firmalarıyla ilgili siber risklerden de endişe duyuyor, yüzde 48'i yasal düzenleme riskinin caydırıcı olduğunu düşünüyor. Bunun bir nedeni de, genç fintek şirketlerinin, yasal düzenlemelerin gerektirdiği diğer şartlar bir yana, güvenliğe ayırabilecekleri insan ve sermaye kaynağının az olması. Diğer bir deyişle, bu güvenlik kaygıları, bulut kullanımı ve uygulama güvenliği etrafında yoğunlaşıyor."

Endüstri 4.0 ve PaperWork ile Dijital Dönüşüm



Baş döndürücü hızda değişim ve gelişen yeni teknolojiler, şirketlerin iş yapma biçimlerini de aynı hızda değiştiriyor. Bu hızlı değişim, rekabette ayakta kalabilmek için şirketlerin de çalışma biçimlerini değiştirmeyi zorunlu kılarken yeni fırsatlar da yaratıyor.

Günümüzün popüler konusu Endüstri 4.0, sadece IoT teknolojilerinin fayda sağladığı sektörlerde değil tüm sektörlerde iş yapma alışkanlıklarını ve biçimlerini kökten değiştiriyor.

Dünya Ekonomik Forumu kurucusu ve başkanı Klaus Schwab "Dördüncü Sanayi Devrimi" kitabında Endüstri 4.0 ile girilen yeni çağda teknolojinin değil sistemlerin belirleyici olacağı ve teknolojinin insanların karar alma becerilerini güçlendireceği görüşünü dile getiriyor.

Endüstri 4.0 bu bakış açısıyla değerlendirildiğinde değişime çabuk ayak uyduran şirketlerin rekabette avantaj yakalayacakları ve yeni fırsatlar ile rekabeti şekillendireceği söylenebilir. Bu konuda harekete geçmekte geç kalan şirketlerin rakiplerine karşı, pazar payı, kârlılık ve verimlilik kaybı yaşamaları kaçınılmaz olacaktır.

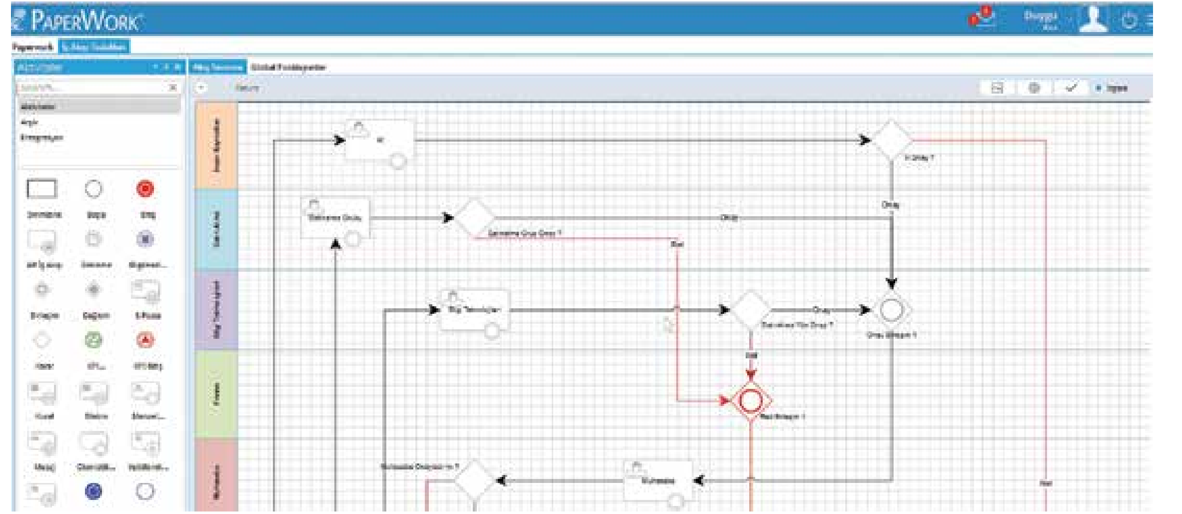
Değişen ve gelişen teknoloji ile ortaya çıkan büyük veri yığınını işleyecek sistemler ve karar mekanizmaları kurumsal süreçlere kazandırılmadan rekabette öne çıkmak pek mümkün değil. Harvard üniversitesi Stratejik Yönetim profesörü Michael Porter, değişimin içeriğini çok güzel özetliyor: "Rekabetin kuralları değil şirketler kullandığı teknolojiler değişiyor. Bu değişime çabuk adapte olan şirketler, içinde bulundukları endüstrilerde kendilerine farklı bir yer yaratarak rekabette avantaj sahibi olabilecekler."

Sizin için de değişimin vakti geldiğini düşünüyor musunuz?



Ne durumda olduğunuzu anlamak için bu soruları kendinize sorun;

- Yapılması gereken iş, bir departmandan diğerine geçerken işler aksıyor mu?
- Şirket departmanlarını birbirine bağlayan, aralarındaki bilgi alışverişini ve görev atama sürecini yöneten sistem var mı?
- İş kararlarına esas dokümanları arayıp bulmak, paylaşmak için ne kadar zaman harcıyorsunuz?
- Süreç sırasında gerekli olan dokümanlara kolaylıkla erişebiliyor musunuz?
- İşleri planlamak ve görevlendirme yapmak için ne kadar zaman harcıyorsunuz



- İş arkadaşlarınıza verdiğiniz görevlerin yapıldığını nasıl kontrol ediyorsunuz?
- Süreçlerde yer alan çalışanlarınızın performansını ölçebiliyor musunuz?
- Değişen koşullara göre iş akışlarınızı kolaylıkla değiştirebiliyor musunuz?
- İşletmenizdeki işlerin durumu hakkında anlık bilgi alabiliyor musunuz?
- Sistemleriniz birbirleriyle entegre çalışıyor mu? Bir işi yaparken farklı sistemlerden veri gerekiyorsa ne oluyor?

Klasik yöntemle ERP uygulamaları, Outlook ve telefon iletişimi gibi yöntemleri kullanarak yukarıdaki sorunları verimli olarak çözemezsiniz. ERP ve diğer uygulamalar üzerinde iş akışlarını uyarlamaya çalışmak hem yüksek maliyetlidir hem de çok zaman alır. Değişen koşullara göre tekrar süreçleri revize etmek ise çok zordur.

Genel durum böyle iken ne yapmak gerekir?

İşin özünde, dijital dönüşümün bir parçası olarak iş akışı uygulaması ile bu sorunları çözebilirsiniz. İş akışı uygulamaları, geleneksel şekilde kâğıt, e-posta ve MS Excel gibi uygulamalar ile yürütülen süreçleri belli bir standart ve disiplin ile dijital ortama aktarır. Kurumsal uygulamalarla entegre çalışarak, iş akışlarını üzerine alır ve kurumunuza dijital ortamda eşsiz bir deneyim yaşatır

İş Akışı işletmeye nasıl katkıda bulunur?

Hayatımız çok hızlı değişiyor, değişen koşullara tepki vermek ve hemen adapte olmak gerekiyor. Boston Consulting Group tarafından yapılan bir araştırma teknolojinin hayatımıza giriş hızındaki inanılmaz artışı tüm çıplaklığı ile gözler önüne seriyor. Bu inanılmaz hız şirketlere de aynı şekilde yansıyor. Bunun sonucu olarak şirketler süreçlerindeki değişikliklerin de hemen olmasını istiyor. Bu hızı sağlamaya aday bir araç verimlilik sağlamalı, insan tarafından yapılan işleri dijital ortamda otomatik hale getirmelidir. İşlerin nerede, ne kadar sürede yapıldığını, süre aşımlarını, kişilerin performanslarını, işlerin ne durumda olduğunu anlık olarak takip edebilmenizi sağlamalıdır. Süreçlerin sorunlu adımları tespit edilebilmelidir.

Kurumsal süreç ve iş akış yönetimi uygulaması PaperWork ile iş akışlarınızı kolaylıkla tasarlayıp kurumsal uygulamalarınızla entegre olarak kullanabilirsiniz. Değişen koşulları akışlarınıza hemen uyarlar, izler ve performans takibini yapabilirsiniz.

PaperWork iş akışı ile uygulamalardan bağımsız olarak süreçlerinizi yönetir ve istediğiniz zaman süreç değişiklerini yapabilirsiniz.

Basit bir anlatım ile aşağıda belirttiğimiz yaklaşımla iş akışlarınızı dijital ortamda kolaylıkla taşıyabilirsiniz.

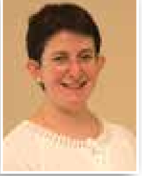
- Kurumunuzdaki her bölümü inceleyin. Geleneksel yöntemler ile çalışanlarınız tarafından yerine getirilen her süreci, dijital ortama aktarıp standart hale getirin.
- Süreç içerisinde farklı uygulamalar var ise iş akış uygulamanız ile entegre edin.
- PaperWork' ün sağladığı iş akışı durum ve KPI raporlarını inceleyin ve süreçlerinizin performansını ve verimliliğini analiz edin
- Analizleriniz sonucundaki elde edeceğiniz bilgiler ışığında iş akışlarınızda verimlilik arttırıcı değişiklikleri yapın.

Bu yaklaşım, değişimi şirket kültürünüzün bir parçası yapar. PaperWork bu yaklaşım ile kurumunuza paha biçilemez bir değer katar.

*PaperWork Satış Direktörü
Tolga Eşiz*

İnkjet teknolojisi, iş çözümlerinde geleceğe yön verecek

Kurumsal çözümler odaklı büyümeye önem veren Epson, EMEA bölgesi özellikle Türkiye'de bu alana yönelik konumunu güçlendirmeye öncelik veriyor.


Handan Aybars

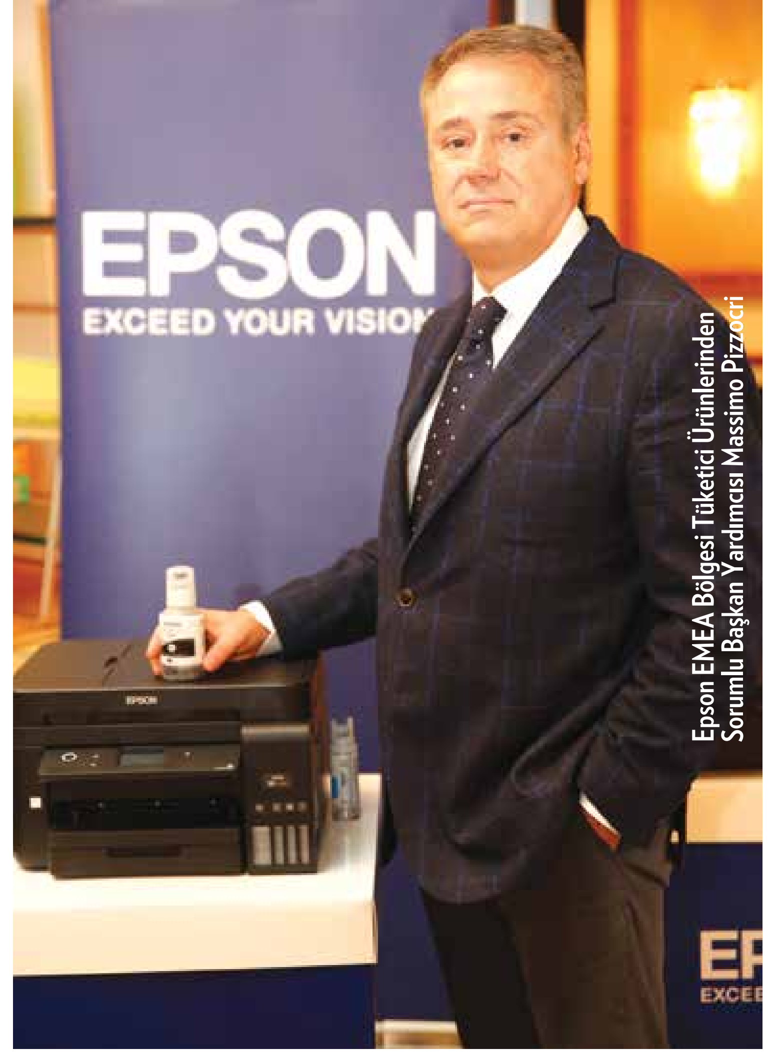
Epson, Türkiye'ye 20 yıl önce yatırım yapmaya başladı. Çok yönlü kanal ve ürün yaklaşımı paralelinde yatırımların devam edeceğini vurgulayan Epson EMEA Bölgesi Tüketici Ürünlerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Massimo Pizzocri, yerel kaynaklara akıllıca yatırımların sonucunda bugün Epson Türkiye ofisinin geniş bir ekip haline geldiğini belirtti. Türkiye pazarında büyümeye devam kararlılığına işaret eden Massimo Pizzocri, burada bazı önceliklerin söz konusu olduğunu da hatırlattı. Buna göre, tüketici ürünleri yelpazesi genişlemeyi sürdürecek. "İş çözümleri dediğimiz, kurumları hedefleyen alanda ciddi bir güçlenme olacak" eklemesini de yapan Massimo Pizzocri, endüstriyel alanda, özellikle Türkiye'nin küresel platformda liderlerden biri olduğu tekstil sektörüne yönelik çözümler de dahil olmak üzere, yatırımlarının devam edeceğinin altını çizdi. Türkiye cirosunda kısa ve orta vadede ciddi artış beklentisine dikkat çeken Massimo Pizzocri, "Gelecek beş yıl için ortalama yüzde 50 büyüme hedefimiz var" dedi ve sorularımızı yanıtladı:

Tüketici ürünlerinde EMEA nasıl bir pazar?
Tüketici ürünleri tarafında 1 milyar 200 milyon avroluk bir gelir dilimini temsil ediyoruz. Dünyada bir ilk olarak lanse ettiğimiz 'Orijinal Mürekkep Tankı Sistemli' yazıcılarımız, nihai tüketici odaklı yazıcı kategorisinde farklı bir sayfa açtı. Tanklı yazıcılarımız konusunda kullanıcıların ne kadar yüksek bir tatmine sahip olduğunu görüyoruz ve bu alanı daha da ileriye taşıyacağız.

Tüketici ürünlerinde yenilikleriniz neler? Bu alanda 2018 yılı stratejiniz hakkında bilgi verir misiniz?
Orijinal Mürekkep Tankı Sistemli yazıcılarımızı, tüketicilerin daha da rahat kullanabilmesi adına geliştirmeye devam ediyoruz. Burada ciddi bir mühendislik ve teknik özellik gelişimi söz konusu. Seriye son kattığımız modeller, öncekilere göre daha küçük ve ergonomik bir tasarıma sahip ve alan kullanımı açısından bu önemli. Aynı zamanda, akıllı mürekkep şişeleri sayesinde hiçbir rengi başka bir rengin haznesine doldurmak mümkün olmuyor. Dolayısıyla kullanıcı açısından da kolay ve konforlu. Şu anda 4 ve 6 renk baskı özellikleriyle Türkiye'de tanklı yazıcı model sayımız 21'e ulaştı. Biz inkjet teknolojisini savunuyoruz ve Türkiye'deki hedefimiz; şu anda yüzde 50'lerde olan bu alandaki pazar payımızı belirgin oranda yükseltmek. Video projektör tarafına bakarsak, bu alandaki liderliğimizi korumak ve daha da güçlendirmek ana hedefimiz. Lazer ve 'ultra kısa mesafe' teknolojilerimizle televizyon-ekran tercihine doğru ve daha iyi bir alternatif olabilmek istiyoruz. Hem lazer hem de 'ultra kısa mesafe' teknolojisini içeren en yeni modelimiz LS100'e bakarsak, 43cm gibi bir mesafeden 130 inç genişliğe kadar mükemmel görüntü elde etmek mümkün. Ultra kısa mesafe ve kurulum özellikleri sebebiyle de günümüz evleri için ideal.

Tüketici ürünlerine nelerin eklenmesi bekleniyor? Tüketiciler sizden neler bekliyor?
Her zaman tüketicilerin ihtiyaçlarının tam olarak ne olduğunu dinleyerek, araştırarak, bu ihtiyaçları bire bir karşılayacak çözümler üretmek üzere ürün geliştiriyoruz. Bunun en büyük kanıtlarından biri de tüketicilerin baskı maliyetine bakışını kökten değiştiren 'Orijinal Mürekkep Tanklı' yazıcılarımız. Ayrıca, çevre dostu bir kurum olarak, buradaki ana yaklaşımımız hep daha çevreci ürünler geliştirmek.
Enerji tüketimini azaltmaya, ürün boyutlarını küçültmeye ve ürün ömrü sırasında ortaya çıkan atık maddeleri minimize etmeye devam edeceğiz.

Gerek 2018 yılı gerekse orta vade için stratejiniz hakkında bilgi verir misiniz?
Kurumsal ürünler Epson'un EMEA bölgesinde gerek ürün portföyü gerekse insan kaynakları bazında en çok yatırım yaptığı segmentlerden biri. EMEA da oldukça stratejik bir pazar. Temiz ve sürdürülebilir olarak tanımlayabileceğimiz inkjet teknolojisi, iş çözümlerinde geleceği yönlendiren teknoloji olacak. Elbette inkjet teknolojili ürünler de öyle. Epson olarak bu alanda önce WorkForce RIPS (Replaceable Ink Pack System) serisi ürünlerimizi sunduk. Bunlar da mürekkep tankı teknolojisinin büyüğü aslında ve mürekkep poşetleri kullanılıyor. Poşetlerin kapasiteleri sayesinde akla gelebilecek tüm lazer modellere kıyasla, bu seri baskı maliyetini minimumda tutuyor ve çevre dostu. Yine kurumsal ürünler çerçevesinde son lanse ettiğimiz seri ise WorkForce Pro Enterprise. Henüz tek bir modelle ilerliyoruz ve dakikada 100 sayfalık baskı hızından söz ediyoruz. Bu hızda da maksimum baskı kalitemizi koruyoruz. Kurumsal çözümler tarafındaki büyümemiz tüm EMEA bölgesindeki insan kaynakları yatırımımızda da artış getirdi ve özellikle Türkiye'de bu alana yönelik kadromuzu genişletmeye devam edeceğiz. Kurumsal çözümler konusunda da liderliği hedefliyoruz.



Epson EMEA Bölgesi Tüketici Ürünlerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Massimo Pizzocri



İK'nın yükü hafifliyor

BNP Paribas Cardif Emeklilik, Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) işverenlerin iş yükünü azaltacak yeni uygulaması 'Otomatik Teklif' sistemini internet şubesi üzerinden hayata geçirdi. Bu online teklif ile İK departmanlarının otomatik katılım sürecindeki yükü önemli ölçüde hafifletiliyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, "Dünyadaki gelişmiş OKS uygulamalarına baktığımızda, dijital dönüşüm ve verinin öneminin arttığını görüyoruz. Sektörün ve tüketicilerin ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmet gelişimini besleyen yapımız ile sektörde farklılaşmaya, müşteri odaklı yaklaşımımızı destekleyecek yatırımlarımıza 2018'de de devam edeceğiz" dedi.

quadro | AKILLI TEKNOLOJİ

Yeni Nesil Mini Pc : Quadro Stick PC



10,9 x 3,7 x 1,4 cm



Quadro Stick PC

ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

- 42gr ağırlığı ile evde/ofiste yer işgal etmeden kullanabileceğiniz ergonomik, şık tasarım
- Intel sanallaştırma teknolojileri desteği ile kolay yönetilebilirlik
- Standart HDMI Bağlantı ile TV ya da monitör gibi ürünler ile kolay bağlantı
- Evde, işte ve kurumsal uygulamalarda geniş kullanım alanı
- USB 3G Dongle bağlantı ile sahada kullanım olanağı



TEKNİK ÖZELLİKLER

- Intel® Bay Trail-T Quad Core (4C/4T) SoC 2W Z3735F 1,33 GHz (Turbo 1.83 GHz) İşlemci
- 2GB DDR3L-1333 Memory Bellek • 64 Bit mimari, 2MB Cache Bellek • 32GB SSD Hard Disk
- Windows 8.1 ve Android 4.4 İşletim Sistemlerini birlikte sunan "Dual Boot" Teknolojisi (Windows 10'a ücretsiz upgrade imkanı) • RTL 8723BS 802.11b/g/n Wireless • Bluetooth 4.0
- Realtek ALC5640-CG Multi-Channel Ses Kartı • Micro SD Kart Okuyucu
- 2xMicro USB2.0 + 1xUSB2.0 Portlar • 1xHDMI • 5V/2A Micro USB Güç Adaptörü
- 10,9x3,7x1,4cm'lik Boyutlarıyla Cepte Kolay Taşınabilirlik • Sadece 42 gr Ağırlık

Büyük veri için güçlü performans



Western Digital, kurumsal müşterileri için oluşturduğu portföyünü genişletiyor. Portföye katılan yeni ürünler arasında, 4TB orta ölçekli serisi ile 6TB ve 8TB kapasiteye sahip hava tabanlı sabit sürücüler var. Yeni ürünler, hiper ölçekli ortamlara kıyasla daha küçük veri seti ölçekleri olan kurumsal veri merkezlerinin, analitik ve dağıtık dosya sistemleri gibi geniş bir yelpazeye yayılan büyük veri uygulamalarında, verilerin gücünden faydalanmalarını sağlıyor. Western Digital, hiper ölçekli ve bulut ortamları için yüksek kapasiteli kurumsal sabit sürücü sektörünün öncülüğünü 10 TB, 12TB ve 14TB kapasiteli sürücüleriyle sağlıyor. En yüksek kapasite ve en iyi toplam sahip olma maliyetini sağlayabilmek için ise HelioSeal helyum mühürleme teknolojisi gerekiyor. Dağıtık dosya sistemlerinde, çoğunlukla büyük verinin analitik işlerini devam ettirirken performansı koruyabilmek için daha yüksek erişim yoğunluğuna ihtiyaç duyan iş yükleri bulunuyor. Bu uygulamalar için en etkili kapasiteler ise 4TB, 6TB ve 8TB oluyor. Western Digital'ın yeni kurumsal çözümleri bu alanlar için tasarlanırken, depolamadaki orijinal malzeme üreticisi iş ortaklarına kurumsal seviyede performans ve özellikler de sunuyor. Nitelik açısından derhal kullanılabilir olan ve 4TB ve 6TB kapasite noktalarını destekleyen yeni Ultrastar® 7K6, yeni 4 diskli ve kurumsal seviyedeki hava tabanlı tasarımdan yararlanıyor. Yeni çözümler, geleneksel depolama ve sunucu uygulamalarıyla birlikte block-and-file depolama mimarisinin de dahil olduğu dağıtık ve ölçeklenebilir bilgi işlem için tasarlandı. İlk çeyrekte Western Digital, hava tabanlı tasarımdan güç alan ve şirketin 5 diskli platformunun dokuzuncu nesli olan Ultrastar 7K8 8TB çözümünü de sunacak.

TV izlemenin gerçek keyfine buyurun



Sony Europe; gelişmiş kontrast, renk ve netlik odaklı tasarlanan yeni ve genişletilmiş 4K HDR televizyon serisi için geri sayımda. AF8 ve XF90 serileri, Sony'nin kendi geliştirdiği yenilikler sayesinde, gelişmiş 4K HDR görüntü kalitesinin keyfine varmayı garanti ediyor. BRAVIA OLED'te yeni AF8 serisi, yüksek görsel kalitenin yanı sıra güçlü ses de sunmak üzere, Sony'nin 4K HDR görüntü işlemcisi X1 Extreme'in yanı sıra Acoustic Surface teknolojisini de barındırıyor. OLED TV olarak, AF8 serisi derin siyahlara, zengin ve gerçekçi renklere ve geniş bir izleme açısına sahip, detaylı bir resim üretiyor. Acoustic Surface teknolojisi de sesin ekrandan gelmesine imkan vererek her türlü görünür hoparlörden kaçınan One Slate konsepti yaratıyor. Minimize edilen standıyla yeni tasarım, AF8'in farklı alanlarda konumlandırılmasına da imkan veriyor. Sony, LCD ekranlı TV yelpazesini de genişletti. X1 Extreme işlemci ile donatılan yeni XF90 serisi, 75 inç, 65 inç, 55 inç ve 49 inç ekran boyutlarında temin edilebilecek.

İstihdam yapısında güvenlik için seferberlik



Forcepoint, uluslararası hukuk şirketi Hogan Lovells işbirliğiyle kurumların stratejik verilerini korumaya yönelik işgücü izleme politikalarına ve bunun hukuki boyutuna dair bir araştırma gerçekleştirdi. "Küresel Dünyada İş Gücü Yönetiminin Siber Riskleri: Hukuki Bakış" adlı rapor, Türkiye'nin de içinde yer aldığı 15 ülkede, 10 temel işgücü izleme yöntemine odaklanıyor. Forcepoint CISO'su Allan Alford, "Kendi insan odaklı güvenlik programlarımızı oluştururken, iş dünyasına da öncülük ediyoruz. Veri Koruma / Gizlilik Etki Değerlendirme (DPIA/PIA) sistemlerimizi yeni dünyanın gerekliliklerine göre güncellerken gördük ki, hukuki rehberliğe de ihtiyaç var. Gizlilik ve uygulama konusunda uzman hukuk firması Hogan Lovells'ı bu konuda araştırma yapmak üzere görevlendirdik" dedi. Bu çalışma, uluslararası hukuk alanında, özellikle siber odaklı işgücü tehdit programı uygulaması konusunda yayınlanan ilk inceleme olduğu gibi, uygulama programlarını gözden geçiren kurumlar için önemli bir kaynak. Hogan Lovells ekibi, araştırmalarını işgücü izlemeyi içeren siber savunma programları konusunda üç ana hukuki alanda gerçekleştirdi: Veri gizliliği ve veri koruma yasaları, iletişim gizlilik yasaları ve istihdam yasaları.

Veri kaybının kurumlar için önemli bir itibar kaybı olduğunu ifade eden Hogan Lovells'in ortaklarından Harriet Pearson, "Son dönemdeki vakalar gösteriyor ki; siber saldırılar şirketlerin operasyonel akışlarını bozuyor, itibarlarını zedeliyor ve hukuki sorunlara yol açıyor. Siber saldırılar ister kurum içinden ister dışarıdan gelsin, kurum çalışanları şirketlerin siber tehditlere açık olup olmamasında önemli rol oynuyor. Bu nedenle siber riskleri etkin şekilde belirlemek, önlemek ve azaltmak için kurumların iç ve dış tehditlere yönelmeleri gerek. Yani kullanıcıların kritik verilerle ve bilgi kaynaklarıyla etkileşiminin izlenmesi kurumlar için stratejik önemde" dedi.

Ülkeden ülkeye değişen yapı

"Küresel Dünyada İş Gücü Yönetiminin Siber Riskleri: Hukuki Bakış", işgücü izlemenin incelenen 15 ülkede farklılık gösterdiğini ortaya koyarken, Hogan Lovells tarafından her bir ülkenin gerekli yasal uyumluluk işlemleri için oluşturduğu puanlamayı içeriyor. Bazı ülkelerde kurumlar, iş gücü izleme konusunda geniş haklara sahipken, diğerlerinde ise ancak şüpheli bir durum halinde bireysel iletişim ve bilgileri analiz etme haklarına sahipler. Kurum politikalarında dengenin önemine dikkat çeken Alford, "Her işgücü izleme programı, işgücünün güvenini garanti altına alacak şekilde ölçülü, saygılı ve şeffaf şekilde uygulanmalı. İşverenler ve çalışanlar, birbirlerini korumak için el ele hareket etmeli" şeklinde konuştu. Öte yandan, birçok ülkede işgücü izleme uygulamaları, çalışan temsilcileri ve çalışanların bireysel izni ile gerçekleştirilebiliyor. Örneğin; ABD'de kurumlar, bilgi sistemlerini siber güvenlik nedeniyle izlemeleri konusunda yasadan muaf tutuluyor. Finlandiya'da ise işverenlerin çalışanlarının iletişim içeriklerine ulaşması genellikle yasaklanmış durumda.

YTÜ Teknopark'tan NASA'ya...

Yıldız Teknopark Kuluçka Merkezi'nde faaliyet gösteren Miops Teknoloji, Miops Smart kamera cihazını geliştirdi. Kamera ya da flaşları tetikleyerek, fotoğrafçıların refleksleriyle yakalamasının çok zor olduğu yüksek hızda anlık olayları fotoğraflayabilen cihaz sayesinde savunma, güvenlik ve medya sektörlerinde çalışan profesyoneller başta olmak üzere pek çok sektöre çözüm sağlanıyor. NASA roket kalkışını, ABD ordusu da bomba infilak anını Miops Smart ile fotoğraflıyor. Yıldız Teknopark Genel Müdürü Prof. Dr. Mesut Güner, "Miops Smart ile yıldırım fotoğrafçılığı gece ve gündüz ayırt etmeksizin çok kolay hale geliyor. Balon patlaması, bardak kırılması, su damlalarının sıçrama anı gibi milisaniyeler içinde gerçekleşen olaylar için de istenilen anın fotoğrafı rahatlıkla çekilebiliyor" dedi. Miops Teknoloji Kurucu Ortağı Onur Çelik de şu detayları paylaştı:

"Yıldız Teknopark'ta diğer firmalar ile işbirlikleri yapma ve farklı sektörler ile sinerji oluşturma fırsatı bulduk. 2016'da kurulmuş olmamıza rağmen, 20 ülkeye satış yapar duruma geldik. Yurtiçi ve yurtdışında pek çok yerle görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Miops Smart ürünümüzü muadilleriyle kıyasladığımızda, kablosuz olarak akıllı cihazlar aracılığıyla da kontrol edilebilen komple bir çözüm sunuyoruz. Dünyanın en büyük kamera ekipman mağazalarından Amerika'daki B&H Photo'nun yanı sıra NASA ve Amerikan Ordusu ürünümüzü kullanmaya başladı. NASA, ürünlerimizi roket kalkış anlarında, Amerikan Ordusu ise bomba infilak testlerinin fotoğraflanmasında kullandı. Diğer sektörlerle birlikte, özellikle savunma ve güvenlik sektöründe büyümeyi amaçlıyoruz."

Küresele Türkiye'den transfer



150'den fazla ülkede faaliyet gösteren Malezya merkezli QNET Global'de Pazarlamadan Sorumlu Başkan görevine Müge Uz getirildi. İş hayatında 17 yılı geriden bırakan Müge Uz, Türkiye'de L'oreal, Harvey Nichols, Yıldız Holding gibi firmalarda pazarlama ve iş geliştirme departmanlarında çeşitli görevler üstlendi. 2014'te Kategori Müdürü pozisyonunda Oriflame'de çalışmaya başlayan Uz, 2015'te Türkiye Bölge Pazarlama Direktörü olarak görevine devam etti ve ardından bir başka doğrudan satış şirketi olan QNET Global'e Pazarlamadan Sorumlu Başkan olarak transfer oldu. Dünya çapında 10 milyona yakın satış temsilcisi olan QNET'te Müge Uz, şirketin pazarlama süreçlerinin en etkin çözümlerle yönetilmesi ve global pazardaki yerinin daha da güçlendirilmesi amacıyla projeler geliştirilmesine odaklanacak.

Sabancı Holding'de yeni görevlendirme



Meral Erdenk Kurdaş'in kendi isteğiyle ayrılma kararını takiben, Sabancı Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanlığı'na Enerjisa'da İnsan Kaynakları ve Kurumsal Yetkinlikler Başkanı olarak çalışan Hakan Timur atandı. İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü ve Sabancı Üniversitesi Enerji ve Teknoloji Yönetimi Master Programı mezunu olan Hakan Timur, kariyerine 1997 yılında Marsa-Kraft Foods International'da başladı. Ardından Sabancı Topluluğu'nda sırasıyla Gıda Grubu İnsan Kaynakları Müdürlüğü, Sabancı Holding İnsan Kaynakları Müdürlüğü, Kordsa Global'de Global İnsan Kaynakları Direktörlüğü, Akçansa İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürüttü. Timur son olarak Enerjisa'da organizasyonel iklim ve kültür gelişimi, değişim yönetimi ve stratejik insan kaynakları süreçlerinin yönetiminin yanı sıra, kurumsal iletişim yönetimi ile satınalma ve iş mükemmelliği faaliyetlerini yönetti. Timur, 1998-2000 arasında Sabancı Holding "Talent Pool", 2009'da Sabancı Lider Takımı (SALT) gelişim programlarında yer aldı.

Gelecek e-ticarette ise kuralları öğrenmek de şart

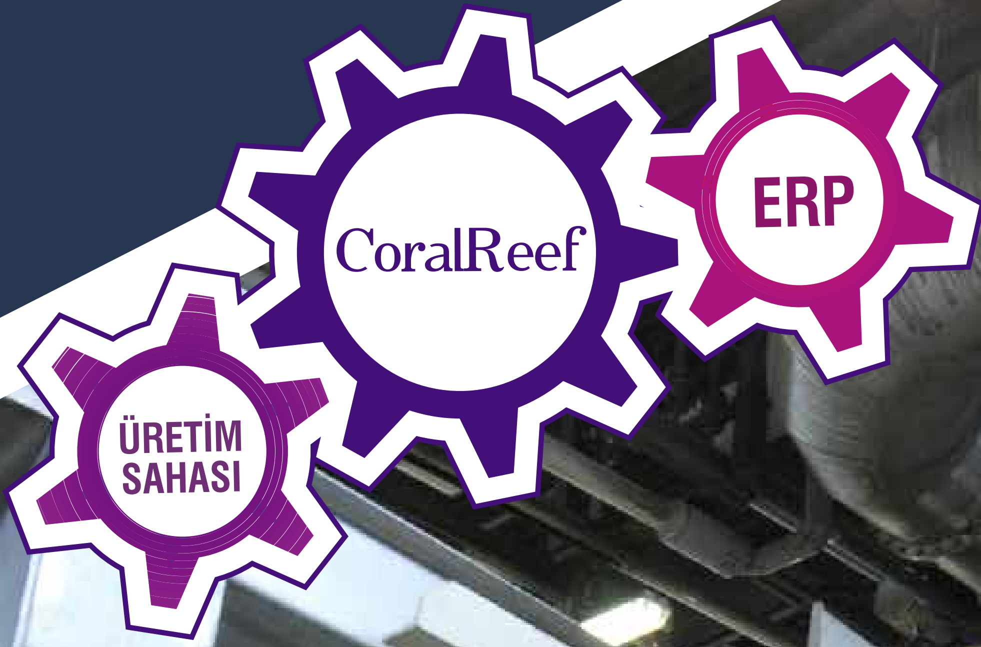


4 bine yakın e-ticaret ve e-ihracat sitesine altyapı hizmeti sağlayan Ticimax E-ticaret Sistemleri bünyesinde 'E-ticaret Akademisi' kuruldu. E-ticarete başlamak isteyenler için ücretsiz eğitimlerin verildiği İstanbul Ataşehir'deki merkez, 2018 yılında bu kapsamda 7 bin kişiye ulaşmayı hedefliyor. Bu akademi ile e-ticaret ekosisteminin canlanmasına katkıda bulunma hedefine işaret eden Ticimax Kurucu Başkanı Cenk Çiğdemli, "Haftada ortalama 600 kişi merkezimize geliyor ve çeşitli konularda eğitimler alabiliyor. 2018 yılında ise toplam 7 bin kişiye ulaşmayı, 5 bin kişiyi de e-ticarete başlatmayı hedefliyoruz" bilgisini verdi. Kadın girişimciler için özel destek programlarının olduğunu da hatırlatan Çiğdemli, evinde üretim yapan kadınları online ticarete çekmeyi amaçladıklarını ifade etti. Geçtiğimiz yıl yüzde 35 büyüyen e-ticaret sektörünün bu yıl yüzde 50 büyüyeceği öngörüsünü paylaşan Çiğdemli, "Sektör büyürken, eğitim de her zamankinden önemli hale geliyor. Başta KOBİ'ler olmak üzere, şirketlerin internet üzerinden dünyaya, doğru adımlarla açılabilmeleri için E-ticaret Akademisi'ni başlattık" dedi. 'E-ticaret Akademisi' bünyesinde, e-posta pazarlaması, Google AdWords, e-ihracat, sosyal medya reklamcılığı, SEO ve site kurulumu gibi çeşitli alanlarda eğitimler uzmanlar tarafından veriliyor. Haftanın belirli günlerinde 45 kişilik sınıflarda gerçekleştirilen eğitimler ile sıfırdan e-ticaret sitesi kurabilecek bilgi ve donanıma sahip olunabiliyor.

Sarıgöllü, Avrupa'nın inovasyon jürisinde



Cardtek Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü, Avrupa Birliği (AB) tarihinin en büyük araştırma ve inovasyon programı olan Horizon 2020 kapsamında kurulan Avrupa İnovasyon Konseyi'ne jüri üyesi olarak seçildi. Avrupa İnovasyon Konseyi, 2020 yılına kadar 7 bin 500 projeye yaklaşık 3 milyar avro yatırım yapmayı hedefleyen "SME Instrument Fonu"na yapılan başvuruları değerlendirmekle görevli özel yatırımcılar, melek yatırımcılar ve inovasyon dünyasının liderlerinden oluşuyor.
Avrupa Komisyonu tarafından 2014 yılında başlatılan ve 2020 yılına kadar toplam 77 milyar avro fon bütçesiyle AB genelinde araştırma ve inovasyon çalışmalarını destekleyecek olan Horizon 2020 programı, SME Instrument Fonu'yla Avrupa'nın dört bir yanındaki yüksek potansiyelli KOBİ'leri 2020 yılına kadar 7 bin 500 projede yaklaşık 3 milyar avro yatırım fonuyla desteklemeyi hedefliyor. SME Instrument Fonu'na yapılan başvurularda ön değerlendirme sonrası, başvuru yapan girişimcilerin kişisel nitelik ve motivasyonlarının da değerlendirilmesi amacıyla yüz yüze mülakat sistemini hayata geçiren Horizon 2020 programı, bu çerçevede Avrupa İnovasyon Konseyi (EIC) pilot çalışmasına da hayat verdi. Cardtek Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü, "Türkiye'de olduğu gibi Avrupa'da da iş dünyasının çok büyük bir paydasını küçük ve orta ölçekli işletmeler oluşturuyor. Araştırma ve inovasyona yatırım yaparak, çalıştığı pazara yıkıcı dönüşümler getiren ve kendi pazarını oluşturan KOBİ'leri desteklemek bizim için de ufuk açan, heyecan verici bir tecrübe olacak" dedi,



CoralReef ile verimlilik artar, maliyet düşer.

CoralReef
Üretim Yönetim ve Denetim Sistemi


Üretim emirleri, fiili sarf, fire fişlerini, üretim giriş fişleri ve fiili kaynak kullanımları (Makine, işçilik, vb.) ERP' ye aktarılıyor.


Toplanan fiili değerler ile maliyet muhasebesi hesaplanılması durumunda, sipariş bazında fiili karlılık takip edilebilmektedir. Böylelikle müşteri ve sipariş bazında detaylı analizler yapılabilmekte ve stratejik kararlar daha objektif verilebilmektedir.


Direkt giderleri oluşturan işçilik, ilk malzeme maliyeti, makine kullanım süreleri gibi bilgiler MES sistemleriyle sahadan toplanmaktadır.


Fiili maliyetlerini yönetebilen işletmeler, daha objektif satış stratejileri belirleyebilmekte ve sipariş bazındakarlılıklarını analiz edebilmektedir.

0 (224) 251 41 00
www.iletisimyazilim.com













Öğrenen ve keşfeden nesiller için önemli adım

Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV), Google.org ile işbirliği sayesinde 1 milyon çocuğu dijital çağa taşıyacak. Kodlamanın temelinde yatan algoritmik düşünme ve sorun çözme becerisini çocuklarda geliştirmek, neden-sonuç ilişkilerini daha iyi kurabilmelerini sağlamak için geliştirilen Algo Dijital platformunun ve 'Gezegen Gezgini' oyununun tasarımı ise I-AM Istanbul'a ait.

TEGV ile Google.org'un birlikte hayata geçirdiği Algo Dijital bir web portalından fazlası. Çocuklar algodijital.com sitesinde ücretsiz olarak dijital dünyada buldukları bilgileri eğlenceli bir oyunla öğrenirken, TEGV'in etkinlik noktalarındaki bilişim odalarında farklı oyunlar ile dijital dünyayı doğru şekilde anlayabilecekler. Dijital okuryazarlığı, blok temelli kodlamayı ve algoritmik düşünceyi dünya standartlarında öğretmeyi hedefleyen proje, çocukları bilimsel anlamda da geliştirecek.

6-14 yaş aralığındaki çocuklar, karmaşık problemlerde sonuca ulaşmak için atılacak adımları eğlenceli oyunlar ve Algo Dijital web portalı sayesinde adım adım planlayabilecek. TEGV gönüllüleri ise projenin eğitimlerini alarak, çocukların gelişimine katkı sağlayacak. Bütün TEGV noktalarında uygulanacak projenin üç yılda 2 binden fazla gönüllüye ulaşması hedefleniyor.

100 kadın yazılımcı işbaşı yaptı

Turkcell, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu işbirliğinde başlatılan 'Geleceği Yazan Kadınlar' projesinde önemli bir noktaya gelindi. Projede mobil yazılım eğitim ve sınavlarını başarıyla geçerek sertifikalarını alan 660 kadın arasından, online bilgi sınavı ve sistem arıza ve hatalarının tespit edildiği test uygulamasının bulunduğu iki aşamalı süreci geçen 100 kadın yazılımcı seçildi. Seçilen 100 kadın yazılımcı; Adana, Ankara, Antalya, Aydın, Bursa, Diyarbakır, Düzce, Edirne, Elazığ, Eskişehir, Gaziantep, Hatay, İstanbul, İzmir, Karabük, Kayseri, Kocaeli, Konya, Kütahya, Manisa, Sakarya, Samsun, Sivas, Şanlıurfa ve Trabzon'un bulunduğu 25 farklı şehirde uzaktan çalışarak Turkcell ürün ve servislerini test edecek. Çoğunluğu bilgisayar mühendisliği, elektrik elektronik mühendisliği, bilgisayar öğretmenliği, bilgisayar bilimleri, yönetim bilişim sistemleri, endüstri mühendisliği ve matematik bölümü gibi mühendislik tabanlı eğitimler almış ya da halen eğitimine devam kadın yazılımcıların yaş ortalamaları 24 ve yüzde 60'tan fazlası lisans öğrencilerinden oluşuyor. Proje kapsamında seçilen kadın yazılımcılar, Turkcell Akademi tarafından organize edilen çok sayıda Online Mobil Test Eğitimleri'ne katıldı. Hem sanal sınıf hem online eğitim atanarak gerçekleştirilen eğitim sürecinde; Mobil Uygulama Testi, Kurulum ve Fonksiyonel Test, Güvenlik ve Performans Testi, Bulgu Yönetimi Testi ve Jira Platform Kullanımı eğitimleri alan yazılımcılar, Turkcell ürün ve hizmetlerinden; BiP, fizy, TV+, Hesabım, Upcall, Yaani, Dergilik ve Lifebox'ı test edecek.

Öte yandan, projeye 60 şehirden bin 359 kadın girişimci başvurdu. Bin 836 saat sınıf içi ve 46 bin 200 online eğitim sonrası 2 bin başarı belgesi dağıtıldı. Proje boyunca 2,3 milyon satır kod yazıldı ve 170 bin kilometre yol kat edildi. 203 proje fikri ile il seçmeleri gerçekleştirilirken, 70 iş danışmanı ile üç gün birebir görüşme, 55 eğitmen ile dört gün teknik danışmanlık destekleri sunuldu. Yarışma dönemi sonrası 203 proje arasından seçile en başarılı üç projenin sahibi kadınlara ödülleri, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Turkcell Genel Müdürü Kaan Terzioğlu, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Ali Sabancı ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Evrim Aras tarafından verildi.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri **bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru** adresine girebilirsiniz.

powered by radore BThaber

ETKİNLİK TAKV!M!

ETKİNLİKLER YURTİÇİ

5 Şubat 2018
13th International Supply Chain Camp
Yıldız Teknik Üniversitesi / İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
ytukvk.org.tr/13th-international-supply-chain-camp/

8 Şubat 2018
İstanbul BTvizyon Anadolu Yakası Toplantıları
Sheraton Grand Hotel Ataşehir
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

22 Şubat 2018
BTvizyon Gaziantep Toplantısı
Divan Gaziantep Hotel
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

6 Mart 2018
Müşteri Deneyimi
Babylon Bomonti / İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.musterideneyimiarenasi.com

8 Mart 2018
BTvizyon Konya Toplantısı
Dedeman Konya Hotel
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

15 - 17 Mart 2018
Kamu Yuvarlak Masa Toplantıları Bilişim Zirvesi
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

5 Nisan 2018
BTvizyon Kayseri Toplantısı
Kayseri
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

12 Nisan 2018
BTvizyon Mersin Toplantısı
Mersin
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

26 Nisan 2018
Entegre Siber Güvenlik Teknoloji Platformları
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

8 Mayıs 2018
BTvizyon Denizli Toplantısı
Denizli
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

10 Mayıs 2018
BTvizyon İzmir Toplantısı
İzmir
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

28 Haziran 2018
BTvizyon Elazığ Toplantısı
Elazığ
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

* 6 ay için planlanmış etkinliklerdir.

ETKİNLİKLER YURTDIŞI

7-8 Şubat 2018
Mobile Growth Summit 2018
San Francisco, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.mobilegrowthsummit.com

26 Şubat - 1 Mart 2018
Mobile World Congress
Barselona, İspanya
AYRINTILI BİLGİ:
www.mobileworldcongress.com

interpro

5-11 Şubat 1996 ▪ sayı: 54

BT/haber

haftalık bilgi teknolojisi gazetesi

Pakistan'ı örnek alalım!

1996 yılını "Bilgi Teknolojisi Yılı" ilan eden Pakistan, dünya çapında en önemli yazılım üreticileri arasına girmek için planlı, programlı çalışmalar yapıyor. Geçen yıl Pakistan Hükümeti tarafından İletişim Bakanlığı bünyesinde kurulan "Özel Yazılım İhracatı Kurulu - Private Software Export Board (PSEB)", üye olan yazılımevlerine son derece önemli ayrıcalıklar sağlıyor.

Bu ayrıcalıklar arasında devlet fonlarından mali destek, yazılım ihracatı yapan kuruluşlara vergi indirimi, yazılım geliştirme araçlarının gümrüksüz ithalatı, düşük iletişim ücretleri gibi pek çok destek bulunuyor. PSEB, böylelikle Pakistan yazılım endüstrisinin hızla gelişerek dışa açılmasını sağlamayı hedefliyor. Bu nedenle ilanlar vererek, yazılımevlerini üye olmaya davet ediyor.

Pakistan'da bu gelişmeler olurken, Türkiye'de neler oluyor? Devlet, Avrupa Birliği'nin zorlaması ile yazılıma Ar-Ge teşviği veriyor, telif yasasını çıkanyor; ama bunun dışında bilgi teknolojilerinin önemi, yazılım alanında yapılabilecekler gibi konularla -en azından şu anda- pek ilgilenmiyor. Öte yandan, TÜBİTAK, uluslararası fuarlara katılım giderlerinin Ar-Ge kapsamına girip girmeyeceğini tartışıyor; herkes daha hızlı Internet erişimi beklerken Türk Telekom ve TURNET ihalesini kazanan konsorsiyum arasında sözleşmeye ilişkin pazarlıklar bir türlü bitmiyor (üstelik pazarlık yapılan konu da konsorsiyumun ihaleyi kazanmasına yol açan TT'ye verilecek pay); iletişim ücretlerinde indirim bir yana sürekli artış yaşanıyor.

Bugünlerde Hindistan'ın başansının ardındakileri araştırmak yerine, sanınz Pakistan'ın şu anda yaptıklarını izleyip, bir an önce benzer çalışmalan başlatmak gerekiyor.

(Ayrıntılı haber sayfa 3'te)

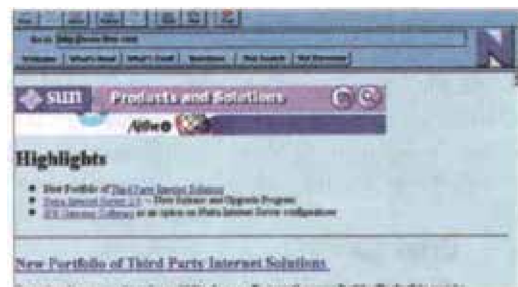
Bu sayıda...

Üniversite sınavlarında barkodlu uygulama

Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM) bu yıl yapılacak üniversite giriş sınavlarında barkodlu Aday Bilgi Formu uygulamasını başlatıyor. Bu uygulamada aday kimlik kartı ortadan kalkarken, formda bulunan barkod ile adaya ait fotoğraf ve bilgiler arasında ilişki kuruluyor. ÖSYM tarafından başlatılan bir diğer yeni uygulama ise, sınava girecek aday fotoğraflarının bilgisayar ortamına aktarılması. İlk olarak Tıp Uzmanlık Giriş Sınavı'nda başlatılan bu uygulamada sınav giriş belgesi, kimlik belgesi ve salon aday yoklama listeleri bu sistemle fotoğraflı olarak hazırlandı.

(Ayrıntılı haber sayfa 8'de)

Başı ve sonu belirsiz bir dünya: "Internet"



Herkesin dilinde "Internet" diye bir kelime dolaşıyor. Çoğu insan Internet'i anlamakta biraz zorluk çekiyor. Daha doğrusu nasıl çalıştığını anlamıyorlar.. Aslında anlamalan da gerekmiyor. Bugün biz bilişimcilerin herkesden daha fazla ilgilendiği Internet, çok yakında herkesin ilgilendiği bir şey durumuna gelecek. TV seyretmekle Internet'te dolaşmanın farkı kalmayacak.

(Ayrıntılı yazı sayfa 19-22'de)



Hüsnü Paçacıoğlu.



Acar Bumin.

IBM Türk'te yeni yönetim

1993 yılından beri IBM Türk'ün Genel Müdürlük görevini yürüten Acar Bumin'in, 1 Nisan 1996 tarihinden itibaren emekliye ayrılacağı, bu tarihten itibaren şirketin genel müdürlüğünü ise Tamer Emrali'nin üstleneceği açıklandı. Tamer Emrali, IBM Türk'teki Genel Müdürlük görevine 1 Nisan 1996 tarihinde başlayacak. 1976 yılında IBM Türk'te çalışmaya başlayan Emrali, sırasıyla Pazarlama Direktörlüğü, Profesyonel Hizmeder Direktörlüğü ve İnsen Kaynaklan Bölüm Müdürlüğü görevlerinde bulundu. Bu arada IBM Türk'de üst yönetim seviyesinde bir değişiklik daha yaşandı. 1994 yılında IBM Türk'de ilk kez oluşturulan Genel Müdür Yardımcılığı görevini bugüne kadar başanyla yürüten Hüsnü Paçacıoğlu, 1 Şubat 1996 tarihinde emekli oldu. Paçacıoğlu'nun emekli olmasıyla birlikte IBM Türk'teki Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonu da ortadan kalktı.

(Ayrıntılı haber sayfa 8'de)

Uzaktan eğitim için pilot çalışma

Hacettepe, ODTÜ ve Bilkent üniversiteleri arasında uzaktan eğitim konusunda Eylül ayında bir pilot çalışmanın başlatılacağı öğrenildi. Netaş'ın donanım açısından destekleyeceği bu projede, bir üniversitede verilen ders ya da seminer diğer üç üniversitede de [illegible]nda izlenebilecek. T[illegible]TAK [illegible] TAV'ın ön[illegible]nde y[illegible] projenin so[illegible]mlu[illegible] Doç. D[illegible]at Çakır, "Bu pilot ça[illegible]ayla [illegible]tan eğitimi insanlara g[illegible]miş olacağız. Bunun üniversiteler için belki çok fazla önemi yok ama Türkiye açısından çok önemli. B[illegible]ir olanağın çıraklık eğitimi[illegible] bir[illegible]k alanda kullanılabileceğin[illegible] yoruz" dedi.

(Ayrıntılı haber sayfa[illegible])

"Gelecek Turizmde" için rota belli

Yeni haftadan merhaba sana, Hepimizin bildiği bir gerçeği detaylandırarak başlayacağım mektubuma. Zira araştırmalar, Türkiye'de internet kullanım oranının yüzde 60'lara ulaştığını gösterirken, 42 milyon kişi de sosyal medyaya mobilden bağlanıyor. Konuyla ilgili medyada inceleme yapan Interpress'in Gençlik ve Spor Bakanlığı verilerinden derlediği bilgilere göre, gün içinde bilgisayar başında ortalama 7 saat vakit geçiriyor, sosyal medyaya ise günde en az 3 saat ayırıyoruz. Peki ama bu ilgi paralelinde şifrelerimizde, misal geleneksel ardışık sayılardan vazgeçmeyi de öğrensek keşke. Geride bıraktığımız yılın en kötü şifrelerini sıralayan Eset, "Bu şifreleri kullanmaktan vazgeçin" demekten yılmıyor. SplashData'nın konuyla ilgili araştırmasına dikkat çeken yetkililere göre, birçok kişinin online hesaplarını güvence altına almak için kullandığı şifreler konusunda hala oldukça kötü kararlar aldığı ortada. Yılın en kötü 10 şifresini ben sayayım: 123456, password, 12345678, qwerty, 12345, 123456789, letmein, 1234567, football ve iloveyou. Acı veren diğer şifreleri ve detayları www.welivesecurity.com/2017/12/27/worst-passwords-year-revealed/ sitesindeki makaleden öğrenebilirsin.

Şifresel eksikleri, önlenen kaza bilgisi ile aşalım. Şirketlere sunduğu takip ve IoT çözümleri 10 binin üzerinde şirketin araçlarını takip etmesini sağlayan Trio Mobil, 2017'de gönderdiği 5 milyon hız aşım bildirimi ile araçların daha yavaş gitmesini sağlayarak yüzlerce kazayı önlemiş. Trafik.gov.tr'den alınan bilgilere göre, yüksek hızda araç kullanmak, kaza sayısı üzerinde doğrudan etkide bulunan önemli bir



trafik ihlali. Bu nedenle binek araçlarında ve ağır vasıtalarda hız limitlerine uyulması kaza oranlarını büyük oranda azaltıyor.

Kazaları önledik madem, çevresel gündeme değinelim. Lenovo, başarılı çevresel, sosyal ve yönetim performansı ile toplumsal açıdan yüksek değerler yaratarak, Corporate Knights araştırma şirketinin gerçekleştirdiği 'dünyanın en sürdürülebilir 100 şirketi' arasında yer almış. "Sürdürülebilir Global 100" listesi, toplumsal açıdan yüksek değerler yaratmanın yanı sıra güçlü bir finansal performans ve uzun ömürlü olduğunu gösteren şirketleri belirliyor.

Bu arada, Kadir Has Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Meltem Ucal'ın yürütücüsü olduğu, Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilen "Türkiye'de İklim Değişikliği Alanında Kapasitenin Geliştirilmesi" başlıklı hibe programı ile hayata geçirilen proje kapsamında firmalar "temiz üretim"i öğreniyor. İstanbul Sanayi Odası (İSO) işbirliğiyle 20 firmaya verilecek eğitimlerin ilki gerçekleştirilmiş. Dört kez düzenlenecek eğitimlerin ikincisi ise Nisan ayında. Projedeki en önemli amaç; ekonomik büyüme devam etsin, çevreye verilen zarar en aza indirgensin. Yani firmalar büyümeyi devam ettirirken, çevreye verdikleri zararı küçültmeyi öğrensin.

Gurur veren bir haberim var. OPET, tarihimizin en önemli sayfalarının yazıldığı Gelibolu topraklarında 12 yıldır sürdürdüğü Tarihe Saygı Projesi kapsamında çalışmalarına ara vermiyor. Çanakkale Savaşı tarihinde önemli bir yeri olan ve Gelibolu Yarımadası'nın en büyük iki hastane şehitliğinden biri olan Akbaş Şehitliği, savaşın sonlandığı 9 Ocak tarihinde Kültür ve Turizm Bakanı Prof. Dr. Numan Kurtulmuş'un katılımıyla resmi törenle hizmete açılmış. OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, "Akbaş Şehitliği'nde gerçekleştirdiğimiz çalışmalar; ülkemize ve bizim için canını veren şehitlerimize gönül borcumuzdu" demiş. 9 Ocak, düşman birliklerinin Çanakkale'den ayrılışının 102'inci yıldönümüydü. Bakan Kurtulmuş'un da dikkat çektiği gibi, kurumsal sosyal sorumluluk kapsamında OPET tarafından yapılan çalışmaların iş dünyasına örnek teşkil etmesi hepimizin temennisi.

Gurur veren haberlere devam o vakit… Gartner, hazırladığı küresel CDN (içerik dağıtım ağı) raporunda dünyadan 17 şirket ile birlikte Türk teknoloji şirketi Medianova'ya da yer vermiş. Raporda, Medianova'nın geleneksel CDN hizmetlerinden fazlasını sunduğu üzerinde durulmuş.

Çimsa ise Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen İnovaLİG-İnovasyon Ödülleri'nde ilk 10'a girerek Üstün Başarı Sertifikası'nı almaya hak kazanan ilk çimento şirketi olmuş. 971 şirketin inovasyon yetkinlikleri bazında yarıştığı İnovaLIG İnovasyon Ödülleri'nde "İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü" kategorisinde ilk 10'da yer alan Çimsa'nın Ar-Ge merkezi Formülhane, 2017 Mart'ında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescillenerek, Türkiye çimento sektöründeki Bakanlık onaylı ilk ve tek Ar-Ge Merkezi olmuştu.

Netaş'ın akıllı şehir çözümleri kapsamında pazara sunduğu, her tür sayaç verisinin uzaktan otomatik olarak okunması ve yönetilmesi için geliştirilmiş bulut tabanlı enerji yönetim sistemi NEOS Akıllı Enerji Yönetim Sistemi şemsiyesi altındaki NEOS Otomatik Sayaç Okuma ve Enerji İzleme Sistemi, Türk Elektronik Sanayicileri Derneği'nin (TESİD) 16. Yenilikçilik Yaratıcılık Ödülleri'nde 'Büyük Firma' dalında "Yenilikçiliğin Ticarileştirilmesi" ödülüne layık bulunmuş.

Haftaya noktayı, turizm gündemiyle koyuyorum. Sürdürülebilir turizm çalışmalarına katkı sağlamak, turizm alanında istihdamı artırmak ve turizmin yerel kalkınma boyutuna dikkat çekmek hedefiyle yürütülen Gelecek Turizmde'nin 2018'de destekleyeceği projeler belli olmuş. Az değil, 10 yıldır devam eden "Gelecek Turizmde" ile Ordu'nun Perşembe, İstanbul'un Şile ilçeleri ve Çanakkale'deki sürdürülebilir turizm projeleri desteklenecekmiş. Her yıl üç 'sürdürülebilir turizm' fikrine fon desteğinin yanı sıra; eğitim, planlama, teknik destek, iletişim ve danışmanlık desteği veriliyor. Gelecek Turizmde'nin 5. Dönem projelerinden biri olan "Truva Kültür Rotası" Çanakkale Tarih ve Kültür Vakfı tarafından Çanakkale Valiliği ortaklığıyla yürütülecek. Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği tarafından Perşembe Sanayici ve İşadamları Derneği ortaklığıyla yürütülecek olan "Perşembe'nin Işıklarını Kadınlar Yakacak" projesi ile 'sakin şehir' Perşembe'nin yöresel lezzetlerin tanıtılması, yöre halkının ekonomik olarak güçlendirilmesi, kadın girişimcilere de destek olunması amaçlanıyor. Şile'nin Ovacık Köyü'nde gerçekleştirilecek "Ovacık Köyünde Bir Gün" projesi ise Ovacık Köyü Kadın Tohum Derneği tarafından Şile Belediyesi ve Şile Turizm Kültür ve Tanıtma Derneği ortaklığıyla yürütülecek. Proje ile yerel halk, konuklarına geleneksel gıdanın ata tohumundan yetiştirilip, hasat edilmesi ve pişirme sanatını tecrübe ettirecek. Yöresel yemek eğitimleri ile tarifler reçetelendirilecek. Anlayacağın, tez zamanda yola çıkmak şart oldu…

Bu hafta da bu kadar, yeni gündemimle buluşalım,

BThaber

YIL 22
SAYI 1158
5 - 11 ŞUBAT 2018

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Okur Temsilcisi
Behçet Envarlı
benvarli@tbv.org.tr

BThaber Yayıncılık ve Etkinlik Hizmetleri A.Ş. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışleri Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Tuğçe Erarslan
tugcee@bthaber.com.tr

Online Editör
Ferit Çelik
feritc@bthaber.com.tr

Video Editör
Efe Çevikoğulları
efec@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

REKLAM SATIŞ GRUBU

Reklam Satış Grup Müdürü
Abdurrahman Koyuncu
Reklam Satış Yönetmenleri
Kutay Göçe
Çiğdem Şakar
Reklam Rezervasyon Sorumlusu
Suzan Bilken

BThaber Şirketler Grubu Ankara Temsilcisi
Funda Koyuncu

Yönetim Yeri:
BThaber Yayıncılık ve Etkinlik Hizmetleri A.Ş.
Fetih Mah. Tahralı Sokak Kavakyeli Plaza C Blok 7/5 34704 Ataşehir/İSTANBUL
Telefon: (0216) 291 13 90

Ankara Ofisi:
Adres : Nergis Sok Via Flat İş Merkezi No:7/2 Söğütözü-Ankara
Telefon: (0312) 258 64 24 / Faks: (0312) 258 63 02

ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Cilt, Baskı, Poşetleme: Apa Uniprint San. ve Tic. A.Ş. - Hadımköy İstanbul Asfaltı Ömerli Köyü İstanbul - Tel 0212-798 28 40. ❍ BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. - Fiyatı 1 Kuruş (KDV dahil) - BThaber, 5187 sayılı Basın Kanunu'nun 2/f maddesi hükmü gereği 'yerel süreli yayın'dır.

PETSHOPLARIN VE ÜRETİM ÇİFTLİKLERİNİN KİRLİ TİCARETİNE ORTAK OLMAYIN

** Katalogdan, broşürden, internet üzerinden evcil hayvan satışı ancak bu kanlı ticareti körükler.*

haytap.org





HAYTAP
HAYVAN HAKLARI FEDERASYONU
Yaşam ellerinizde

WEEKLY
INFORMATION
TECHNOLOGY AND
ECONOMY
NEWSPAPER

BThaber Weekly

GlassHouse Turkey under Mediterra Capital umbrella

Offering data backup, archiving, storage solutions and consulting services in Turkey and EMEA GlassHouse Turkey will continue its activities at Mediterra Capital structure investing in different sectors in Turkey since 2011. Supporting backup environments of nearly a thousand leading firms of Turkey, GlassHouse appointed Alp Bağrıaçık to manage the growth in new fields and markets after sales and Bağrıaçık shared the following information:

"In Turkey, as well as private businesses and public institutions throughout the world are undergoing a digital transformation. As part of this transformation, our country has a market for informatics infrastructure hardware of over 500 million USD and the integrated infrastructure is especially important in the informatics infrastructure hardware market. Today, almost all businesses have deployed virtualized computing platforms to run their internal and external applications. These platforms include server, data storage, network and software layers. The integrated infrastructures combine all these layers into a single product so that they are not exposed to the risks of the computing infrastructure of the companies. Our aim is being the leader of this market as GlassHouse Turkey in 2018. Turkey IT market is one of the most competitive markets in the region and as GlassHouse Turkey; we will differentiate ourselves by investing in the service we provide in a competitive environment."

Partner of Mediterra Capital, Orhan Ayanlar emphasized that a substantial investment in the Turkish informatics market has been made by the purchase of all shares of the GlassHouse Turkey and stressed that they will continue to invest in technology in the coming period.

Value-adding cooperation with SMEs

IdeaSoft, an e-commerce infrastructure provider and pre-accountancy program Paraşüt signed a cooperation that would accelerate e-commerce operations of SMEs. SMEs who want to sell their products on internet by investing in e-commerce with this integration; site setup and pre-accounting management can be done easily through a single platform. Thus, e-commerce sales will be more easily accounted when all orders coming to SMEs' e-commerce sites, as well as customer, product and billing information, are automatically transferred to the Paraşüt account.

"Accounting management in e-commerce processes is one of the most important issues that will facilitate the lives of SMEs. In this sense, with Paraşüt partnership; we enable SMEs to easily manage all of their e-commerce sales such as invoicing, e-billing or e-archiving with single click, enabling faster business and process management with less time and effort. We made many partnerships in order to provide our customers with integrated services and we will continue to have such valuable cooperation." said Seyhun Özkara, Founder Partner of IdeaSoft. Paraşüt Founder Partner Sean Yu commented as: "This cooperation will make e-commerce industry easier to manage and follow business accounting in pre-accounting. Paraşüt is no longer just a pre-accounting program, but a platform where a business owner can manage both financial transactions and all business processes. We are a step closer to this goal with the integration we have achieved with IdeaSoft, which has been serving the e-commerce software industry for more than 10 years. We made a ranking that prioritized those who would assess the demands and collaborations that came to us and affect the broadest audience and we included in our development process. In line with this plan, we are working to meet our users with many innovations in 2018."

Turkey can be a digital base

2017 was an important year for the "interconnected World" goal for DE-CIX, a global internet change point of service provider. DE-CIX, which is expanding its service area by adding new locations in Southern Europe, Germany and America to internet change points, is a network of internet change points leaving a successful year behind in which it expanded its access network via new access points and offered new services to the connected world. With the addition of Mumbai, the number of countries DE-CIX operates in increased to 8 and POP points to 13 in 2017. Nearly a thousand operators all around the world is connected to DE-CIX platforms. In 2016, while the number of networks connected to DE-CIX platform was 18 from Turkey, this number exceeded 25 at the end of 2017. Working in cooperation with 5 data centers in İstanbul, DE-CIX also provides access to data centers in Ankara, Bursa and İzmir via business partners. The number of data centers accessed by DE-CIX reached 24 in 2017.

Stating that they plan to double network number of Turkey connecting to DE-CIX in 2018; Turkey Regional Director Bülent Şen expressed: "We aim to raise the success we achieved in Turkey with our traffic up to 44 Gbit to the traffic of 100 Gbit band. Our aim with the internet change point service we gave in İstanbul to bring more traffic to Turkey as well as keep local the traffic from abroad and occurring in Turkey local. So as we thought while entering to the Turkish market in 2015, we are approaching our goal step by step to make Turkey a digital base for the Balkans, the Caucasus and Turkic Republics."

Among products and services offered in Turkey by DE-CIX, Blackholing Technology developed against DDoS attacks attracts attention as well as DirectCloud. In our connected world, GlobePEER Remote service allows reports of black holes remotely in DE-CIX internet change points and traffic is trapped close to the source of DDoS traffic. Another development in DE-CIX in 2017 was the operation of the DE-CIX Academy. DE-CIX shares its experience via online and registered seminars, training materials and product/service information documents with the sector.

HR's load is being lessened

BNP Paribas Cardif Retirement realized the 'Automatic Bidding' system through the internet branch to reduce employers' workload in the Automatic Participation System (OKS). With this online offer, the load on the HR departments during automatic participation process is significantly reduced. BNP Paribas Cardif Retirement Bank Insurance Deputy General Manager Gökhan Sertsöz stated that: "When we look at the advanced OKS applications in the world, we see that the importance of digital transformation and payment increases. We will continue our investments in 2018 to support our customer focused approach to differentiate in the sector with the investments feeding the development of products and services in line with the needs of the sector and consumers."

İstanbul stands out

A year passed after the ratification of the Industrial Property Law in Turkey and according to information compiled from Turkish Patent and Trademark Agency data by Interpress, in 2017, 33% percent increase of patent applications and 13% increase in trademark applications were experienced. Accordingly, the number of domestic patent applications in 2017 increased by 33.82% compared to the previous year, increasing from 6.445 to 8.625. In the case of trademark applications, the number of applications in 2017 increased by 13% compared to the year 2016 and reached from 107.176 to 121.108.

While the media reported more than 35 articles related to the issue in the last year, the highest number of patent applicants was experienced in İstanbul with 3.975. It was seen that Manisa was followed İstanbul by 1.206 applications and that no patent applications were made from Ağrı, Bingöl, Hakkari, Kars, Bayburt and Ardahan last year. In the case of trademark applications, the highest number of applications was 49,683 from İstanbul in 2017, while Ankara was ranked second with 8.536 applications and İzmir third with 7.060 applications. Last year, the minimum number of trademark applications was from Bayburt with 13, Ardahan 14 and Tunceli 15.

Frames are broken in money and cooperation habits



The finance sector, which is renewing itself with digital transformation, is now in a very different lane with the fintechs, with technologically competent consumer expectations and sector innovations. Consumers want to use many innovations in various kinds of financial transactions from mobile to IoT, while entrepreneurs who are signing financial innovations develop the consumer vision and hence the position of the rooted finance sector. In the financial sector in Turkey as well as all around the world, this ecosystem is constantly listened and steady progress efforts by developing a cooperation strategy is made. The important criteria such as capital strength and equity, deposit volume and loan presentation for the financial sector are thus gaining wealth through innovation competence. While technological developments directly affect innovations in the financial sector, digital and innovative products are the continuity of individual and institutional products that emerge with new technology and financial requirements. The basic expectation of the finance sector is that the necessary reforms in sector regulations are being made in order to increase the speed of innovation and the regulation wing is also improving its technological innovations speed.

Bilişim500
İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

BİLİŞİM RÜZGARI 2017 yılında hangi yönde esti?

hazır mısınız?

İŞ DÜNYASI BİLİŞİM RÜZGARI İLE BÜYÜYOR